Şefless

STRATEGII CONCRETE PENTRU OBȚINEREA LIBERTĂȚII FINANCIARE

Steve Pavlina

Traducerea şi adaptarea

Cecilia Dragomir

Copyright © 2014 Cecilia Dragomir

Toate drepturile sunt rezervate. Nicio parte a acestei publicaţii nu poate fi reprodusă, distribuită sau transmisă în nicio formă şi prin niciun mijloc, incluzând fotocopierea, înregistrarea sau alte metode electronice sau mecanice, fără acordul scris prealabil al titularului dreptului de autor, cu excepţia citatelor de mici dimensiuni care pot fi utilizate în cadrul recenziilor şi a altor utilizări fără caracter comercial permise de legea drepturilor de autor. Acordul titularului drepturilor de autor poate fi solicitat la adresa de e-mail: contact@sefless.ro.

Cecilia Dragomir
Strada: Splaiul Unirii nr. 6
Sector 4, Bucureşti, România, Cod poştal 040031
www.sefless.ro

Formatul cărţii ©2013 BookDesignTemplates.com

Şefless. Strategii concrete pentru obţinerea libertăţii financiare/
Steve Pavlina. Prima ediţie.

Cuprins

Cuvânt înainte 5
Introducere 12
Câştigaţi bani în timp ce dormiţi 16
Convingerile limitative sau cum ne autosabotăm 21
Predicţiile corecte – secretul oamenilor bogaţi 29
Cum ar arăta viaţa voastră fără serviciu? 37
Stabiliţi cât venit pasiv veţi obţine din prima sursă 47
Câteva tehnici simple pentru a vă păstra motivaţia 58
Venit salarial versus venit pasiv 71
Obţineţi venit pasiv fără să vă schimbaţi cariera. 86
Este corect să câştigăm venit pasiv? 94
Patru strategii de obţinere a venitului pasiv 97
Sursele autodisciplinei 110
Venitul pasiv – combustibilul unei vieţi împlinite 116
Oamenii de succes nu transmit îndoială 120
Alegerea celei mai bune idei 127

Cele mai ieftine investiţii care vă pot schimba viaţa 138
Proprietatea intelectuală, o mină de aur pentru oamenii creativi..... 146
Cum să câştigaţi venit pasiv din cursuri şi spectacole live 160
Celebritatea şi venitul pasiv 166
Cum obţineţi venit pasiv din donaţii..... 171
Câteva cuvinte despre investiţiile 174
tradiţionale 174
Recapitularea etapelor obţinerii venitului pasiv. 178
Promovaţi, promovaţi şi iar promovaţi!..... 193
Nu vă plătiţi facturile!..... 197
10 motive să nu vă angajaţi niciodată..... 202
Mulţumiri..... 215

Această carte este dedicată tuturor celor care, mai presus de orice, îşi doresc să redevină stăpânii propriei vieţi

Omul s-a născut liber şi este pretutindeni în lanţuri.

Jean Jacques Rousseau

Cuvânt înainte

Este greu să descriu ce anume a însemnat pentru mine această carte fără să vă povestesc câte ceva despre viaţa mea.

Profesia mea este aceea de avocat.

Motivul pentru care nu am scris că „*sunt*" avocat este lipsa oricărei dorinţe de a mă identifica prin profesia mea sau de a lăsa profesia să definească ceea ce sunt, cu atât mai mult cu cât avocatura nu m-a reprezentat niciodată.

Poate vă întrebaţi de ce am ajuns avocat dacă nu mi-a plăcut această profesie.

Ei bine, lăsând scuzele la o parte, motivul principal a fost incapacitatea mea de a lua o decizie cu privire la viitorul meu. Veşnic indecisă între pasiunea mea pentru actorie şi pasiunea mea pentru scris, mi-am lăsat părinţii să decidă pentru mine şi m-am trezit patru ani mai târziu lucrând 14 ore pe zi închisă între patru pereţi, alături de nişte oameni ale căror idealuri îmi erau străine şi cu care nu aveam nimic în comun.

Încă de atunci, de la 23 de ani, am ştiut că trebuie să fac o schimbare. Încă de atunci am început să-mi fac planuri şi să-

mi imaginez diverse modalităţi prin care mi-aş fi putut recâştiga libertatea de a alege. M-am lovit în permanenţă de aceleaşi obstacole. Nimeni nu mă mai putea susţine financiar pentru a începe a doua şcoală. Nimeni din familie nu m-ar fi înţeles. Aveam nevoie de bani pentru a mă putea întreţine şi aveam nevoie de slujbă pentru a-i dobândi.

Nu puteam nici măcar să-mi deschid un cabinet individual pentru că nu aveam sediu, nu aveam cu ce mă susţine până-mi veneau primii clienţi şi, ceea ce era cel mai rău, îmi pierdusem încrederea în forţele proprii. Nu credeam că aş putea reuşi.

De atunci am schimbat 7-8 locuri de muncă, am pierdut o mulţime de timp şi am acumulat nenumărate frustrări. Undeva pe parcurs a încetat să-mi mai pese dacă mi se făceau observaţii şi am început să lucrez într-un mod mecanic, lipsit de orice pasiune şi interes. Într-un fel sau altul, rutina a început să-mi sufoce creativitatea şi în loc să-mi exprim personalitatea am sfârşit prin a deveni la fel de apatică şi de robotizată ca şi restul colegilor mei.

Probabil cunoaşteţi rutina care începe cu trezirea de luni dimineaţă, continuă cu ore nesfârşite de muncă plictisitoare, în timpul cărora abia aştepţi week-end-ul, şi se sfârşeşte cu două zile de pauză care niciodată nu sunt suficiente sau odihnitoare. După care o iei de la capăt.

Pentru mine, această rutină s-a repetat cu foarte mici variaţii până la finalul anului 2013. În tot cursul acestui an prietenul meu, care este antreprenor de la 23 de ani, a tot

încercat să mă convingă să fac ceva concret pentru a scăpa din acest cerc vicios care în mod evident nu era pentru mine.

Mărturisesc că indiferent ce idee îmi prezenta, aveam zeci de argumente contrare.

Dacă îmi propunea să mă apuc de scris, îi spuneam că vin prea târziu de la muncă şi nu mai am inspiraţie. Dacă-mi spunea să-mi deschid cabinet, îi răspundeam că nu am sediu, nu pot emite facturi şi nu mă pot întreţine până încep să am clienţi proprii. Şi tot aşa...

Apoi, prin toamna lui 2013 am mers de câteva ori cu el la Open Connect. Pentru aceia dintre voi care nu ştiu, Open Connect este cel mai mare eveniment de networking pentru antreprenori oganizat săptămânal de Dragoş Rouă în incinta Starbucks Vitan. Acolo am început să iau contact cu o mulţime de oameni minunaţi, plini de energie şi creativitate, care au început să-mi schimbe percepţia asupra situaţiei mele.

Din păcate, evenimentul fiind organizat în fiecare joi la ora 9, nu am putut participa de fiecare dată – cineva trebuie să mai ajungă şi la serviciu! – dar de multe ori l-am urmărit live pe site-ul openconnect.ro.

Aşa l-am „cunoscut" prima dată pe Steve. Eram la birou, fericită că am trecut de jumătatea săptămânii şi că mai am doar două zile până în week-end când m-a sunat prietenul meu şi mi-a zis să intru pe site-ul Open Connect şi să urmăresc un discurs care parcă îmi era adresat personal.

I-am urmat îndemnul şi preţ de o jumătate de oră l-am ascultat fascinată pe Steve vorbind despre cum a reuşit să îşi

schimbe viaţa în decurs de mai puţin de un an făcând fix ceea ce iubea cel mai mult: scriind.

Ca să mă înţelegeţi, nu este acelaşi lucru să auzi de la un antreprenor că a reuşit să-şi deschidă o afacere proprie şi să auzi acelaşi lucru de la un om care a pornit de la zero bani zero lei şi a ajuns la prosperitate financiară prin transformarea unui hobby în sursa lui de venit.

Ascultându-l, am constatat că Steve se confruntase cu aceleaşi probleme cu care m-am confruntat şi eu: lipsa banilor, imposibilitatea plăţii facturilor, notificări de întârziere trimise de bancă. Numai că el a ales diferit. Dacă eu am ales să mă angajez iar şi iar, ignorându-mi adevărata vocaţie, Steve a preferat să persevereze pe drumul său şi să se cunoască mai bine pe sine.

Imediat după ce şi-a terminat prezentarea, am intrat pe blogul lui şi am început să citesc. Dintre toate articolele citite, mi-a rămas în minte unul dintre motivele pentru care nu ar trebui să ne angajăm niciodată, respectiv motivul 4 – *Ca angajaţi, aveţi prea multe guri de hrănit.*

De-a lungul următoarelor săptămâni, fără să-mi dau seama, această idee mi-a revenit constant în minte. Ideea că eu muncesc pentru ca şefii să se bucure de prosperitate m-a revoltat. De ce nu aş beneficia eu de toate roadele muncii mele? De ce nu aş decide eu modalitatea de alocare a acestor venituri? Ce anume îl diferenţiază pe şeful meu de mine? De ce trebuie să facturez lunar de 4-5 ori mai mult decât câştig?

Totodată, am început să urmăresc mai atent veniturile obţinute de firmă din munca prestată de mine şi am devenit

mai conştientă de propria mea valoare. Dacă eu obţin atâţia bani pentru alţii, ce mă împiedică să-i obţin pentru mine?

Încet-încet, am încetat să privesc problemele prin prisma obstacolelor. În loc să găsesc motive pentru care nu pot face ceva, am început să găsesc soluţii pentru depăşirea acestor piedici.

Este adevărat că nu am sediu pentru a-mi deschide cabinet individual, dar mă pot întâlni cu clienţii la cafeneaua de la Hilton sau într-o altă locaţie similară. La fel, dacă nu am inspiraţie să scriu un roman când ajung seara acasă, pot traduce cărţi care să le fie de ajutor celor aflaţi în situaţia mea.

În cele din urmă am înţeles că nu pot renunţa imediat la slujbă, dar pot lucra în paralel şi la proiectele mele... care au devenit tot mai numeroase.

În prezent am peste 15 proiecte în derulare şi alte zeci de idei scrise frumos pe hârtie. Chiar dacă ştiu că nu vor fi toate finalizate cu succes, cel puţin unele dintre ele vor avea rezultatul scontat. În acelaşi timp, nici proiectele eşuate nu vor însemna o pierdere de timp inutilă, pentru că voi merge mai departe şi voi învăţa din greşeli.

Ceea ce Steve Pavlina a făcut pentru mine a fost să-mi redea încrederea în abilităţile mele şi în capacitatea mea de a obţine ceea ce vreau. Am înţeles că nu trebuie să fiu cea mai bună, cea mai talentată, cea mai inteligentă şi cea mai norocoasă fiinţă din univers pentru a reuşi. Nu trebuie nici măcar să fiu cea mai perseverentă.

Trebuie în schimb să cred că merit bunăstarea la care aspir şi că am la dispoziţie o mulţime de cunoştinţe şi de mijloace prin care pot îmbunătăţi viaţa celor din jur. Există nenumărate modalităţi prin care putem aduce valoare în viaţa oamenilor.

Uneori considerăm că nu suntem suficient de buni pentru asta – dar sunt atât de mulţi cei care nu au cunoştinţele noastre şi care ar putea beneficia de pe urma acestora! Poate avem experienţă în vânzări sau poate am lucrat ani de zile într-un salon de înfrumuseţare. Ne putem face propriul site de comerţ electronic sau propriul program de îngrijire corporală ori auto-machiaj. Cum am spus, Universul ne pune la dispoziţie posibilităţi infinite. Singurele limite sunt cele pe care ni le impunem singuri atunci când nu ne înţelegem şi recunoaştem propria noastră valoare.

Această carte reprezintă o adaptare coerentă în limba română a tuturor articolelor scrise de Steve Pavlina cu privire la venitul pasiv. Pentru aceia care nu ştiu la ce se referă venitul pasiv, acesta este un tip de venit care continuă să se acumuleze ulterior încetării activităţii care îl generează. Spre exemplu, banii primţi din publicarea unei cărţi sau sumele obţinute din chirii reprezintă venit pasiv.

Vreau să ofer această carte tuturor celor care, la fel ca mine, îşi caută drumul. Dacă vă ajută cel puţin la fel de mult cât m-a ajutat pe mine, voi considera că mi-am atins pe deplin scopul.

De asemenea, cumpărătorii „*Şefless. Strategii concrete pentru obţinerea libertăţii financiare*” vor beneficia gratuit

de orice completări şi republicări viitoare ale acesteia, precum şi de o reducere la toate publicaţiile viitoare din seria „*Şefless*”.

De asemenea, dacă aveţi întrebări sau sugestii legate de carte, nu ezitaţi să mă contactaţi la adresa de e-mail contact@sefless.ro şi veţi primi un răspuns în cel mai scurt timp posibil.

Cu drag,
Cecilia Dragomir

Introducere

Venitul pasiv reprezintă acel tip de venit care continuă să ne intre în conturi inclusiv după ce am încetat să muncim, precum venitul provenit din chirii, redevenţe sau din sisteme de afaceri automatizate.

Am început să câştig venit pasiv în anul 1990, ca urmare a dezvoltării şi licenţierii unor jocuri electronice. Odată ce am pus la punct afacerea şi sistemele necesare, timp de mai mulţi ani am continuat să câştig bani din jocurile respective.

Această abordare a devenit curând obişnuinţă, motiv pentru care cea mai mare parte din banii pe care i-am câştigat de-a lungul vieţii au provenit din diverse surse de venit pasiv sau semi-pasiv, nu dintr-un salariu sau onorariu stabil.

Mi-a luat ani de zile să înţeleg cum să-mi obţin mijloacele de trai în acest mod şi am eşuat de mai multe ori pe parcurs, dar într-un final am învăţat ceea ce trebuia să învăţ. Acest sistem funcţionează şi în momentul de faţă mă bucur pe deplin de avantajele lui.

Trebuie spus că în prezent este mult, mult mai uşor să obţii venit pasiv decât atunci când am început eu. Există un

număr ridicol de mare de oportunităţi, în special online, aşadar, dacă sunteţi câtuşi de puţin inteligenţi, cu siguranţă puteţi face asta. Sunt atâtea modalităţi de a câştiga bani online încât nici măcar nu aveţi nevoie să vă faceţi propriul vostru website sau să investiţi o grămadă de bani ca să începeţi să obţineţi venituri.

Venitul pasiv nu este deloc greu de obţinut. Strategia necesară şi implementarea sa efectivă sunt destul de intuitive.

Partea cu adevărat dificilă este să vă păstraţi determinarea şi motivaţia, renunţând la numeroase idei greşite şi temeri ilogice. Provocarea constă în propria voastră dezvoltare personală - să vă transformaţi în acei bărbaţi sau acele femei care nu se vor autosabota pe parcurs.

Cartea va fi împărţită în capitole mici, practice şi uşor de parcurs. Scopul meu nu este să obţin o mulţime de recenzii pozitive, ci să vă ajut să câştigaţi venit pasiv în cel mult un an de la cumpărarea acestei cărţi.

În primul rând, voi prezenta câteva idei care să vă ajute să înţelegeţi modul de gândire de care aveţi nevoie pentru a obţine venit pasiv. Oamenii au numeroase convingeri limitative cu privire la obţinerea veniturilor şi aş vrea să elimin câteva dintre ele, astfel încât să nu ne pună piedici mai târziu. Poate că această parte este mai mult emoţională decât logică, dar adevărul este că motivaţia de a obţine orice tip de venit este în mare parte emoţională. Nu există niciun motiv logic pentru a obţine venituri. Pot fi considerate

esenţiale pentru supravieţuire, dar specia noastră a reuşit să trăiască fără bani o mare parte a evoluţiei sale.

În continuare, vă voi dezvălui o serie de informaţii practice. O parte dintre acestea vor fi generale şi aplicabile tuturor formelor de venit pasiv, în vreme ce altele vor descrie în detaliu sursele de venit pasiv care îmi sunt cele mai familiare, dintre care o mare parte se situează în domeniul online.

Nu vă pot învăţa prea multe despre investiţiile imobiliare sau despre piaţa de capital şi nu vă pot da o reţetă pentru dezvoltarea unui blog la fel de cunoscut ca al meu. Vă pot în schimb învăţa cum să creaţi propriile voastre surse de venit pasiv prin descrierea metodelor folosite de mine.

Într-un final, voi prezenta pas cu pas procesul creării unei surse concrete de venit pasiv, precum lansarea unui nou produs sau serviciu, astfel încât, dacă doriţi să faceţi ceva similar, să puteţi parcurge împreună cu mine etapele necesare.

Voi face tot posibilul să prezint această parte cât mai succint, astfel încât să puteţi crea sursa de venit pasiv fără să cheltuiţi o mulţime de bani şi fără să aveţi nevoie de un website. În mod evident, website-ul meu îmi oferă un avantaj de piaţă semnificativ, prin urmare voi trata şi partea de promovare pentru aceia dintre voi care pornesc de la zero. Vreau să fac această procedură să fie atât de simplă, încât până şi un elev de liceu care lucrează în timpul liber să o poată parcurge.

Este în regulă dacă doriţi să citiţi această carte în scopuri educaţionale sau recreaţionale. Cu toate acestea, ea se adresează în principal celor care în momentul de faţă vor să obţină venit pasiv. Dacă acesta este şi scopul vostru, atunci suntem pe aceeaşi lungime de undă.

Desigur, voi include şi câteva lecţii de dezvoltare personală, pentru că venitul pasiv are legătură cu această latură, mai ales atunci când vine vorba despre aspecte precum stabilirea obiectivelor şi atingerea acestora, autodisciplina şi depăşirea convingerilor limitative.

Din punct de vedere logic, crearea unei surse de venit pasiv este un obiectiv rezonabil. Nu este ca şi când am încerca să detonăm asteroizi sau să lansăm o rachetă în spaţiu. Oamenii au descoperit de câteva mii de ani cum să obţină venit pasiv. În mod sigur, cu toate informaţiile şi resursele disponibile astăzi, şi voi puteţi face asta.

Cu toate acestea, deocamdată nu mă aştept să vă asumaţi vreun angajament. Sper doar că veţi fi suficient de curioşi pentru a citi primele câteva capitole. Ulterior, puteţi decide dacă acesta este sau nu un aspect al vieţii voastre pe care vreţi să-l îmbunătăţiţi.

[1]

Câştigaţi bani în timp ce dormiţi

Vreau să încep această carte prin clarificarea noţiunii de venit pasiv.

Prefer să definesc venitul pasiv ca fiind acel tip de venit care continuă să ne intre în conturi inclusiv după ce am încetat să muncim. O altă denumire pentru venitul pasiv ar fi aceea de *venit rezidual*.

Prin contrast, venitul activ reprezintă acel tip de venit pe care îl obţinem numai atâta timp cât continuăm să muncim. În situaţia în care primiţi un salariu şi vă daţi demisia sau sunteţi concediaţi, cel mai probabil nu veţi mai fi plătiţi. Poate puteţi obţine anumite despăgubiri sau salarii compensatorii, dar un lucru este clar: şeful nu va continua să vă plătească salariul dacă nu vă mai vede zilnic la muncă.

În mod similar, dacă desfăşuraţi o activitate independentă şi aveţi clienţi proprii, aceştia vă vor plăti doar atâta timp cât lucraţi pentru ei. Aceasta este de asemenea o formă activă de venit. În calitate de contractor independent veţi avea un

program ceva mai flexibil, dar tot va trebui să munciţi în permanenţă ca să câştigaţi bani.

Dacă aveţi în schimb o sursă de venit pasiv, veţi continua să câştigaţi bani din ea indiferent dacă mai lucraţi pentru asta sau decideţi să vă retrageţi. Este posibil să depuneţi un efort serios pentru a pune rotiţele în mişcare, dar în cele din urmă veţi ajunge în punctul în care sursa de venit pasiv devine funcţională. Din acel moment puteţi înceta să munciţi pentru că banii vor continua să vă intre în cont indiferent de eforturile depuse.

Venitul pasiv nu presupune obţinerea unei singure sume de bani, cum ar fi în cazul vânzării unui imobil sau a unui pachet de acţiuni. Venitul pasiv este o sursă de venit caracterizată prin continuitate în timp.

Cu toate acestea, venitul pasiv nu înseamnă acelaşi lucru cu venitul permanent. Anumite surse vă pot aduce venit pasiv timp de câţiva ani, în vreme ce altele pot continua să producă timp de decenii sau chiar secole, de-a lungul mai multor generaţii. Totuşi, dintr-un motiv sau altul, toate sursele de venit pasiv se vor epuiza la un moment dat.

Mai trebuie ştiut că venitul pasiv nu reprezintă un venit 100% sigur. După cum a scris Helen Keller, „*Siguranţa este în cea mai mare parte o superstiţie*.”

De asemenea, nu toate sursele de venit pasiv sunt 100% pasive. Majoritatea surselor de venit necesită o activitate minimă de întreţinere. Uneori această activitate este deosebit de simplă şi implică doar verificarea e-mailurilor. Alteori este nevoie de ceva mai mult de atât.

Ce-i drept, unele surse de venit pasiv vor continua să producă chiar dacă nu vă mai ocupaţi în mod activ de întreţinerea lor. O carte publicată reprezintă o astfel de sursă. Indiferent ce-o să fac eu, cel mai probabil Hay House va continua să îmi vândă cartea şi oamenii vor continua să o cumpere. Chiar dacă-mi închid website-ul, cartea mea va continua să se vândă pe Internet şi în librării. Nu e nevoie să procesez comenzi, să interacţionez direct cu clienţii sau să desfăşor activităţi de promovare.

Alte surse de venit sunt semi-pasive şi implică depunerea unui oarecare efort pentru întreţinerea lor. Spre exemplu, dacă deţineţi o casă pe care o închiriaţi, veţi câştiga venit pasiv sub forma chiriilor. În acelaşi timp, va trebui să investiţi timp, bani şi energie pentru întreţinerea proprietăţii, găsirea de noi chiriaşi şi administrarea ipotecilor, asigurărilor şi impozitelor pe proprietate. Dacă chiriaşul se dovedeşte a fi leneş sau delincvent, veţi munci chiar mai mult. Puteţi delega o parte a acestor activităţi către o altă persoană, dar în acest caz va trebui să vă ocupaţi de un partener de afaceri sau de un angajat.

În acelaşi timp, venitul vostru pasiv nu trebuie să fie pasiv pentru toată lumea. Unele dintre activităţile necesare pot fi încredinţate persoanelor care preferă să lucreze pe un salariu. De asemenea, tehnologia modernă vă poate scuti de multă bătaie de cap. Nivelul de pasivitate al oricărei surse de venit depinde de perspectiva din care este privită. Venitul pasiv al unei persoane poate reprezenta venitul activ al alteia.

Vreau de asemenea să fac o distincţie între venitul pasiv şi *venitul speculativ*. Venitul speculativ reprezintă câştigul pe care oamenii încearcă să-l obţină atunci când vor să se îmbogăţească rapid şi fără efort. Ideea constă în găsirea unei metode de a stoarce bani de la oameni sau din economie fără a oferi nimic de valoare în schimb. Desigur, este posibil să obţineţi venituri în acest mod, din moment ce există atâtea oportunităţi ce pot fi exploatate, dar nu este o abordare pe care aş recomanda-o. Personal, nu definesc venitul pasiv prin includerea venitului speculativ, dar nici nu voi ascunde faptul că unele forme de venit pasiv creează mai multă valoare decât altele.

Prin intermediul acestei cărţi intenţionez să vă ajut să creaţi venit pasiv într-un mod care să genereze valoare pentru ceilalţi. Această modalitate este mai sustenabilă pe termen lung şi este mai profitabilă pentru toată lumea. Din fericire, valoarea poate fi creată în numeroase modalităţi.

Acestea fiind spuse, cartea mea nu se adresează oamenilor leneşi şi oportunişti care-şi petrec şase ore pe zi jucând Angry Birds. Nu se adresează nici celor disperaţi - „*Trebuie să fac 500 de dolari până vineri ca să pot să-mi plătesc chiria*." Crearea surselor de venit pasiv implică muncă. Puteţi să meditaţi la abundenţă, să invocaţi Legile Atracţiei şi să vă rugaţi la Hestia cât vreţi, dar aşteptaţi-vă şi la ceva muncă serioasă dacă vreţi ca venitul pasiv să devină realitate. Crearea unor surse de venit pasiv implică un comportament deosebit de activ. Mai întâi trebuie să munciţi, apoi vă puteţi bucura de rezultate.

P.S. Dacă vreţi să vă rugaţi pentru sprijin, nu vă rugaţi la Hestia în afara cazului în care vreţi un copil sau trebuie să aprindeţi un foc. Rugaţi-vă la Hades (sau Pluto), din moment ce el este zeul bogăţiei.

Numai nu-i spuneţi Hestiei.

[2]

Convingerile limitative sau cum ne autosabotăm

Dacă ar fi să dau o definiţie aproximativă, convingerile limitative sunt credinţe greşite dobândite de o persoană ca urmare a unor concluzii eronate la care a ajuns cu privire la anumite aspecte ale vieţii. Spre exemplu, în urma mai multor eşecuri, o persoană poate dobândi o convingere limitativă cu privire la şansele sale de reuşită.

Cea mai mare problemă în legătură cu aceste convingeri este modul în care vă împiedică să vă valorificaţi adevăratul potenţial şi vă condamnă la o viaţă trăită numai pe jumătate. Până la urmă, dacă aţi avea în faţă o cutie de 10 kilograme şi aţi crede că are minim 1.000, aţi încerca să o ridicaţi?

Tipuri de convingeri limitative

Pentru a vă forma o imagine mai clară asupra acestora, am să vă fac o scurtă prezentare a principalelor tipuri de convingeri limitative.

Convingeri de tipul dacă-atunci

- Dacă încerc să creez o sursă de venit pasiv, voi eşua şi asta va fi o tragedie.
- Dacă-mi exprim interesul faţă de cineva, voi fi respins/ă şi mă voi simţi umilit/ă.
- Dacă am succes, prietenii mei n-or să mă mai placă la fel de mult.

Convingeri universale

- Natura umană este egoistă.
- Copiii sunt întotdeauna neastâmpăraţi.
- Banii sunt ochiul dracului.

Convingeri personale şi legate de respectul de sine

- Nu sunt suficient de bun.
- Nu contez.
- Nu pot fi iubit.

Cum iau naştere convingerile limitative

Convingerile limitative sunt de obicei subconştiente. Le puteţi observa în primul rând prin efectele lor, mai ales atunci când vă stabiliţi obiective ambiţioase şi încercaţi să le urmăriţi.

Să presupunem că doriţi să creaţi o primă sursă de venit pasiv, din care vă aşteptaţi să obţineţi 100 de dolari pe lună.

Dintr-o perspectivă strict obiectivă, acesta este un obiectiv rezonabil. Nu are nimic spectaculos, miraculos sau magic. A mai fost atins de numeroase ori şi în unele cercuri este ceva absolut obişnuit, cotidian chiar.

Cu toate acestea, câţi dintre cei care îşi propun acest obiectiv reuşesc să îl şi atingă? Aveţi dubii că veţi fi printre cei care vor reuşi?

Până la urmă, cei care vor reuşi nu o vor face pentru că au cele mai bune idei sau pentru că sunt cei mai inteligenţi. Vor reuşi pentru că sunt dispuşi să-şi schimbe convingerile şi imaginea de sine pentru a se sincroniza cu obiectivele lor, în loc să permită unor tipare mentale să stea în calea progresului lor.

O parte importantă a acestei schimbări implică eliminarea convingerilor limitative. În procesul de creare a unei surse de venit pasiv este posibil să descoperiţi că aveţi convingeri limitative precum

- Este prea greu să câştigi venit pasiv.
- Ar trebui să-mi caut o slujbă reală.
- Nu sunt suficient de inteligent/ă pentru asta.
- Venitul pasiv este de neînţeles pentru mine.
- Ar trebui să fac la fel ca ceilalţi.
- Un serviciu obişnuit îmi oferă mai multă siguranţă

Multe persoane care au reuşit să creeze surse de venit pasiv au pornit la drum cu astfel de convingeri limitative şi au reuşit să le elimine pe parcurs. Până la urmă, acesta este modul de gândire pe care ni-l imprimă societatea modernă.

Atunci când începeţi să lucraţi la un proiect nou, convingerile voastre limitative se exprimă rareori în mod deschis. De obicei, acestea se vor manifesta prin influenţarea modului de gândire şi a comportamentului în modalităţi care vă vor îndepărta de la obiectivele voastre.

Spre exemplu, veţi începe să căutaţi idei din care să obţineţi venit pasiv şi imediat ce veţi avea o idee decentă veţi găsi zeci de motive pentru care nu o să meargă. Vă veţi convinge să renunţaţi.

Sau veţi împărtăşi ideea celui mai pesimist prieten, ştiind în subconştient că prietenul respectiv va încerca să vă convingă să renunţaţi. Aţi fi putut în schimb să o discutaţi cu prietenul cel mai optimist, care v-ar fi încurajat să o puneţi în practică.

Sau veţi începe să puneţi ideea respectivă în practică şi dintr-o dată veţi fi cuprinşi de o dorinţă irezistibilă de a ieşi la un film sau de a cumpăra un joc nou.

Sau veţi aloca proiectului vostru câteva ore de muncă, dar orele respective se vor risipi ca prin farmec pentru rezolvarea unei crize neaşteptate, precum... „*O, nu! Se pare că nu mai avem ciocolată! Trebuie să mă duc să mai iau... Proiectul ăsta va trebui să mai aştepte puţin.*"

Deşi aţi înţeles importanţa finalizării proiectului, propria voastră conştiinţă nu pare să coopereze cu voi. Continuă să vă îndrepte către distracţii de fiecare dată când aveţi ceva de făcut.

În astfel de situaţii, convingerile limitative sunt adeseori responsabile.

De ce avem convingeri limitative?

O parte dintre aceste convingeri îşi au originile în copilărie, în vreme ce altele sunt dobândite ceva mai târziu,

ca urmare a educaţiei, experienţelor proprii şi presiunilor sociale. În practică, acestea acţionează asemeni unor scurtcircuite mentale menite să ne ţină în siguranţă. Din nefericire, mintea noastră generalizează ideea de siguranţă şi creează o serie de tipare care nu ţin cont de nuanţe şi, ca atare, sunt adeseori incorecte.

În mare parte, această situaţie este cauzată de modul în care este structurat creierul uman, respectiv în creier de reptilă, sistem limbic şi neocortex şi de relaţia dintre aceste trei zone. Astfel, creierul de reptilă este sediul instinctelor primare care ne asigură supravieţuirea şi perpetuarea ca specie, sistemul limbic se ocupă cu rafinarea emoţiilor, cu memoria pe termen lung şi cu motivaţia, iar neocortexul este responsabil de gândirea conştientă, de limbaj, de raţiune şi de liberul arbitru. Simbolurile, instinctele primare şi senzaţiile puternice îşi au originea în creierul de reptilă, de unde sunt transmise către sistemul limbic şi apoi către neocortex, la nivelul căruia sunt percepute ca atare şi conştientizate.

În timp, toate aceste zone ale creierului au evoluat, dar în continuare programarea noastră de bază este dată de creierul de reptilă, care în primul rând ne apără şi ne asigură supravieţuirea. Observaţi însă că numeroase obiective nu sunt strict necesare pentru a ne ţine în viaţă. Venitul pasiv cu siguranţă nu e, prin urmare creierul nostru nu este programat de la bun început să-l obţină. Pentru a urmări un astfel de obiectiv trebuie să ne calibrăm în mod conştient tiparele de gândire şi să renunţăm la convingerile noastre greşite.

Mai mult, în numeroase cazuri creierul de reptilă ne va transmite semnale de pericol chiar dacă pericolul este numai imaginar sau extrem de redus, nicidecum o ameninţare la adresa vieţii sau a integrităţii noastre. Spre exemplu, puteţi urca pe scenă şi vorbi în public fără nervozitate? Puteţi vorbi fără emoţii în faţa unui grup, chiar dacă nu v-aţi pregătit dinainte? Dacă nu puteţi, înseamnă că semnalele de pericol transmise neocortexului vă paralizează. Strict din punct de vedere fizic puteţi s-o faceţi, din moment ce tot ce implică este să vă ridicaţi în picioare şi să vorbiţi. Nu există niciun pericol real, deşi l-aţi perceput ca atare.

Poate că regula „*Stai în siguranţă şi evită zonele cu prădători*" are sens. Este corect şi să o generalizăm, atâta timp cât o aplicăm în anumite situaţii de viaţă şi de moarte, când o greşeală ne-ar putea fi fatală. Totuşi, riscul confruntării cu unele probleme financiare sau teama de penibil nu intră în aceeaşi categorie cu ameninţările reale, chiar dacă atrage răspunsuri similare din partea creierului. Puteţi suporta unele eşecuri în activitatea şi în viaţa voastră financiară, în scopul învăţării şi creşterii. De fapt, acestea sunt chiar benefice.

Vă place sau nu, încă suntem nişte mamifere care au moştenit o parte din bagajul mental al mamiferelor. Partea bună este că acestei părţi îi datorăm perpetuarea noastră ca specie. Pe de altă parte, dacă aspiraţi la o viaţă mai împlinită decât a restului mamiferelor, va trebui să compensaţi moştenirea voastră genetică.

Gândire conştientă versus convingeri limitative

Există trei modalităţi de abordare a convingerilor limitative.

Prima abordare constă în ignorarea lor. Practic, lăsaţi aceste procese mentale să continue să se desfăşoare în voie. În acest caz, cât timp nu aveţi convingeri limitative prea extreme, veţi putea trăi o viaţă absolut normală. Nu vă veţi atinge nici pe departe potenţialul, dar puteţi fi în continuare nişte mamifere mândre şi demne. Dacă este în regulă să vă continuaţi viaţa la fel ca până acum, nu există niciun motiv pentru care să vă puneţi problema convingerilor limitative.

A doua abordare presupune să vă opuneţi în mod conştient efectelor negative ale acestor convingeri, forţându-vă constant să vă întoarceţi la treabă. Această abordare este posibilă, dar nu şi fezabilă pe termen lung şi vă poate epuiza psihic. De fapt, în acest fel încercaţi să contracaraţi efectele, ignorând complet cauza.

A treia abordare constă în înlăturarea convingerilor limitative. Acest lucru presupune să parcurgeţi în mod conştient un proces de eliminare a tiparelor mentale care în prezent nu vă mai sunt necesare şi vă limitează.

Consider că această ultimă abordare este cea mai benefică şi poate da cele mai bune rezultate. Mai mult, deşi niciodată nu este prea târziu, este recomandabil să parcurgeţi etapele necesare eliminării convingerilor limitative între 20 şi 40 de ani, astfel încât acestea să nu restrângă aria obiectivelor pe care le-aţi putea stabili în prima parte a tinereţii.

Eliminarea convingerilor limitative

V-aş putea prezenta paşii pentru eliminarea convingerilor limitative, dar Morty Lefkoe a publicat deja această procedură pe website-ul său mortylefkoe.com, ca atare este mai simplu să vă trimit direct la ea, ţinând cont că o puteţi testa gratis. În acest mod veţi înţelege mai bine procesul şi veţi avea avantajul de a scăpa de una dintre convingerile voastre limitative.

Dacă simţiţi că aveţi convingeri limitative care vă ţin pe loc, mai ales în ceea ce priveşte venitul pasiv, procedura concepută de Morty vă poate ajuta să le identificaţi şi eliminaţi. Procesul durează în jur de 20 de minute pentru fiecare convingere şi tot ceea ce trebuie să faceţi este să urmăriţi un videoclip.

Gândiţi-vă cât de bine ar fi să porniţi într-o aventură având toate cheltuielile de călătorie plătite din propriile voastre surse de venit pasiv şi să continuaţi să câştigaţi bani cât timp sunteţi plecaţi. Fără să fie nevoie să cereţi acordul cuiva – să plecaţi pur şi simplu. Amintiţi-vă că aceasta nu este o fantezie nebunească. Dacă reuşiţi să eliminaţi aceste convingeri limitative şi vă puneţi pe treabă, totul este foarte posibil.

Numai nu-i spuneţi şefului ce intenţii aveţi.

[3]

Predicţiile corecte – secretul oamenilor bogaţi

Dacă cineva întârzie cam de 7 ori din 10 şi vă aşteptaţi să vină la timp faceţi o predicţie oarecum nebunească, nu-i aşa? Ar putea ajunge la timp, dar probabil nu o va face.

În astfel de situaţii, majoritatea oamenilor se vor enerva pe prietenul aflat în întârziere. Credeţi că asta va afecta comportamentul persoanei respective? Poate că da, în unele cazuri, dar de cele mai multe ori nu va avea niciun efect. Cel mai probabil prietenul respectiv va continua să întârzie aproximativ la fel de frecvent.

Prin faptul că ne dorim ca cineva să se schimbe nu vom influenţa comportamentul persoanei. Mai mult, am putea ajuta la cimentarea tiparelor respective, ţinând cont de faptul că oamenii tind să opună rezistenţă atunci când se simt presaţi să facă ceva.

O abordare mai înţeleaptă este să-i acceptaţi pe oameni aşa cum sunt. Acceptaţi faptul că prietenul vostru va continua să întârzie.

Evident, asta nu înseamnă că trebuie să vă aşteptaţi ca prietenul vostru să fie mereu în întârziere şi ca urmare să fiţi plăcut surprinşi ori de câte ori va ajunge la timp. Asta ar fi de asemenea incorect. De fapt, înseamnă să acceptaţi că nu ştiţi când va ajunge şi că cel mai probabil va ajunge ceva mai târziu decât stabilit. Aşteptările trebuie să aibă la bază realitatea, nu presupuneri excesiv de pesimiste sau de optimiste.

Este adevărat că există posibilitatea ca prietenul vostru să se schimbe cu timpul, caz în care veţi putea observa la el unele semne premergătoare schimbării. S-a hotărât să devină mai punctual? Dacă da, aveţi vreo dovadă concretă în acest sens? Spre exemplu, când mergeţi acasă la prietenul respectiv, vedeţi cărţi de genul „Cum să fii punctual" aruncate pe masă? Vă povesteşte despre eforturile pe care le depune sau doar vă face promisiuni?

Pe baza a ceea ce ştiţi, dacă cineva v-ar provoca să faceţi pariu că în următoarele şase luni prietenul vostru va întârzia la fel de frecvent, aţi paria că de cele mai multe ori va ajunge la timp? Dacă răspunsul e negativ, înseamnă că de fapt vă aşteptaţi ca lucrurile să rămână la fel. În orice caz, aceasta este concluzia logică la care ar trebui să ajungeţi în lipsa unor dovezi. De fapt, în aceste condiţii, este rezonabil să credeţi că prietenul respectiv va întârzia la fel de frecvent cel puţin încă 10 ani de acum înainte.

Acceptarea acestei predicţii vă dă posibilitatea să luaţi o decizie raţională cu privire la viitorul relaţiei voastre cu omul respectiv. Puteţi renunţa la prietenia cu el sau puteţi decide

să vă adaptaţi la situaţia dată. Abordarea problemei va depinde în mare măsură de natura relaţiei dintre voi.

Spre exemplu, dacă aveţi o relaţie de afaceri şi lipsa de punctualitate a celuilalt vă costă bani sau vă face să pierdeţi oportunităţi, puteţi să îl scoateţi din echipă şi să acordaţi mai multă atenţie persoanelor punctuale.

În schimb, dacă este vorba despre o relaţie informală cu o persoană cu care vă place să vă petreceţi timpul, poate vă puteţi păstra prietenia cu ea. Trebuie doar să vă calibraţi aşteptările în mod corespunzător. Nu invitaţi prietenul respectiv la evenimente la care trebuie să ajungă la timp. Întâlniţi-vă cu el numai atunci când aveţi un orar flexibil şi nu vă deranjează să-l aşteptaţi. Până soseşte vă puteţi verifica e-mailurile, organiza fişierele pe laptop sau citi o carte interesantă pe Kindle.

Folosesc această abordare atunci când mă întâlnesc pentru prima dată cu cineva. Întrucât nu cunosc persoana respectivă, nu am de unde să ştiu dacă este sau nu punctuală. Cei mai mulţi oameni ajung la timp. Unii întârzie. Foarte puţini nu vin deloc. Nu am o problemă cu asta. Dacă oamenii ajung la timp, bine. Dacă nu, îmi pot scoate iPad-ul şi citi ceva până ajung. Iar dacă nu vin deloc, pur şi simplu petrec ceva timp singur şi mă ocup de problemele mele.

Anticiparea rezultatelor are loc în subconştient şi este inevitabilă. Nu putem înceta să anticipăm lucrurile şi să facem predicţii. Creierul nostru nu poate să nu prevadă finalul acestei _____. Veţi putea spune ce număr urmează după 2 4 6 ___. Puteţi chiar să ghiciţi litera lips_.

Ca atare, nu încercaţi să renunţaţi la predicţii, dar căutaţi să le faceţi într-un mod cât mai inteligent şi flexibil. De cele mai multe ori, tiparele din trecut sunt cele mai bune indicatoare ale evoluţiei viitoare, prin urmare urmăriți-le şi analizaţi-le cu atenţie. Faceţi predicţii pe baza faptelor concrete, nu a dorinţelor sau speranţelor voastre.

Cum se aplică predicţiile în afaceri?

Oamenii care au o mulţime de aşteptări nerezonabile în legătură cu vieţile lor personale vor prelua acelaşi model în afaceri. Mai mult, după ce se vor arunca în afaceri neprofitabile din motive pur emoţionale, îşi vor convinge mentalul să facă predicţii care să le justifice greşeala iniţială. În acest mod, „*Continuarea acestei investiţii îmi va cauza pierderi*" devine „*Sunt sigur că în curând preţul acestor acţiuni va începe să crească.*"

Predicţiile bune sunt cele lipsite de emoţie. Puteţi lua în considerare impulsul emoţional, mai ales atunci când faceţi predicţii cu privire la comportamentul uman, dar nu este înţelept să permiteţi acestor emoţii să vă afecteze judecata. Predicţiile corecte au la bază recunoaşterea unor tipare, nu o speranţă, o intervenţie divină sau un noroc chior.

Predicţiile corecte se bazează pe informaţii corecte. Dacă nu aţi mai obţinut venit pasiv până acum, nu veţi putea face predicţii pe termen lung în legătură cu asta. Va trebui să încercaţi câteva domenii, să vă dezvoltaţi câteva surse de venit şi să vă testaţi tiparele comportamentale. Abia după ce aţi parcurs de câteva ori aceste etape veţi avea suficiente informaţii cât să observaţi încotro se îndreaptă afacerea. Cu

datele obţinute şi cu o serie de predicţii corecte, lipsite de emoţie, veţi putea identifica oportunităţi concrete de creştere.

O greşeală pe care oamenii o fac destul de frecvent este să urmărească rezultatele altora pentru a le anticipa pe-ale lor. Acest procedeu este la fel de greşit ca şi aprecierea propriei punctualităţi în funcţie de cea a unei alte persoane. Desigur, este posibil să alegeţi pe cineva care vă seamănă, caz în care predicţia va fi mai aproape de realitate, dar este la fel de posibil să alegeţi greşit. Doar pentru că alţii întârzie nu înseamnă că veţi face la fel.

Ceea ce puteţi învăţa de la alţii sunt anumite modele care merită puse în practică. Spunând acest lucru nu mă refer la modelele comportamentale, deşi mulţi încearcă să facă bani imitând comportamentul altor persoane. Trebuie ţinut cont de faptul că tiparele de comportament sunt foarte dificil de imitat în lipsa unei înţelegeri profunde a gândurilor, convingerilor şi motivaţiilor care le-au generat.

De asemenea, copierea gândurilor şi convingerilor altor persoane este dificil de realizat. Adeseori, oamenii de succes nu au idee care gânduri au contribuit la succesul lor şi care nu. Multe cărţi încearcă să prezinte tiparele lor de gândire şi sunt de-a dreptul contradictorii. Unii oameni susţin că au reuşit ca urmare a unei etici sănătoase de lucru şi a perseverenţei de care au dat dovadă, în timp ce alţii consideră că succesul poate fi atins în mod natural, prin curgerea firească a lucrurilor.

Dacă doriţi să imitaţi modelele de succes ale altor persoane, vă sugerez să vă concentraţi pe abilităţile lor de a

face predicţii. Nu este nevoie să le înţelegeţi gândurile, convingerile sau comportamentul. Trebuie doar să le înţelegeţi predicţiile. Dacă înţelegeţi de ce şi cum fac predicţiile pe care le fac, atunci puteţi învăţa să faceţi predicţii asemănătoare, în baza cărora să luaţi cele mai bune decizii într-un domeniu similar.

Spre exemplu, dacă vreţi să urmaţi modelul lui Warren Buffet în domeniul pieţei de capital, nu încercaţi să-i imitaţi comportamentul. Nu vă preocupaţi de gândurile, convingerile şi imaginea lui de sine. În schimb, încercaţi să înţelegeţi cum şi de ce face predicţiile pe care le face. De ce se aşteaptă ca valoarea unor societăţi să crească? De ce factori ţine cont pentru a face aceste predicţii? Nu uitaţi că dacă îi înţelegeţi predicţiile, veţi putea lua decizii la fel de profitabile în domeniu.

De asemenea, puteţi observa faptul că persoanele cu abilităţi sociale au şi abilităţi excelente de a face predicţii cu privire la impactul social al atitudinii lor. Aceste persoane înţeleg foarte bine cum vor reacţiona oamenii la anumiţi stimuli şi pot să prevadă cu suficientă acurateţe dacă un anumit comportament va fi perceput ca fiind ciudat în vreme ce altul similar, dar puţin diferit, va fi considerat sexy.

Capacitatea de a face predicţii este la fel de utilă în ceea ce priveşte venitul pasiv ca şi în orice alte domenii din viaţă.

Spre exemplu, să presupunem că aveţi în vedere lansarea unui produs nou. Cât de bine credeţi că se va vinde? Ce credeţi despre următoarele tablete lansate de Microsoft? Vor avea succes pe piaţă? Dar cele de la Apple? Dar următorul

iPhone? Care produse credeţi că vor fi de succes şi de ce? Pe ce factori vă întemeiaţi predicţiile?

Dacă vreţi ca următoarea voastră sursă de venit pasiv să fie o carte în format electronic, intraţi pe Amazon.com, căutaţi subiectele care vă interesează şi observaţi care sunt vânzătorii de top. Vedeţi dacă puteţi determina de ce au ajuns în topul vânzărilor în timp ce alte cărţi de acelaşi tip nu s-au vândut deloc. Ce factori au contribuit la asta? A fost alegerea genului, stilul de scriere, metodele de promovare, preţurile, etc.? Verificaţi dacă puteţi determina care sunt elementele care contează şi care nu.

Desigur, norocul şi întâmplarea joacă şi ele un rol, dar există numeroase elemente care pot fi controlate chiar şi de către autorii debutanţi. De ce să nu vă oferiţi avantajul de a reproduce elementele care v-ar putea garanta succesul, evitând să faceţi greşelile altora? De ce să scrieţi o carte pe un subiect cunoscut ca neprofitabil?

Pe măsură ce vă veţi dezvolta abilitatea de a face predicţii corecte despre ce anume se vinde şi ce nu, veţi începe să luaţi decizii tot mai bune cu privire la crearea şi lansarea propriilor produse.

O strategie pe care am folosit-o pentru a-mi creşte traficul pe blog a fost să ţin cont de variaţiile de trafic şi să observ ce anume a determinat creşterile. Am făcut tot posibilul să înţeleg de ce anumite articole au generat incredibil de mult trafic în timp ce altele nu au avut niciun fel de efect. Am folosit aceste informaţii pentru a-mi îmbunătăţi abilităţile de predicţie şi m-am bazat pe aceste predicţii pentru a lua

decizii mai bune. Desigur, nu am avut întotdeauna dreptate, dar rezultatele mele s-au îmbunătăţit simţitor.

Creierul vostru este sclipitor în a face predicţii. Oferiţi-i informaţiile necesare şi lăsaţi-l să-şi facă treaba în linişte. Acceptaţi cu calm rezultatele şi întemeiaţi-vă deciziile pe ele, nu pe aşteptări nerezonabile, dictate sau influenţate de latura emoţională.

[4]

Cum ar arăta viaţa voastră fără serviciu?

Haideţi să vorbim despre ce reprezintă de fapt crearea unor surse de venit pasiv şi să comparăm asta cu serviciul obişnuit. Ceea ce vă voi dezvălui în continuare v-ar putea surprinde.

Atunci când aveţi un serviciu obişnuit, practic vă vindeţi ore din viaţă în schimbul unor sume de bani. Veniturile pot îmbrăca forma unei remuneraţii orare, a unui salariu şi/sau a unor bonusuri sau beneficii. Ideea de bază rămâne aceeaşi. Încasarea acestor sume de bani depinde în mare parte de prezenţa voastră la locul de muncă. Dacă încetaţi să munciţi, încetează şi banii.

În ceea ce priveşte venitul pasiv, probabil că la început nu veţi câştiga nimic. Iniţial veţi munci pentru a crea şi/sau îmbunătăţi un sistem care să genereze venituri pe termen lung. Odată lansată o nouă sursă de venit pasiv, începe a doua etapă, în care nu veţi mai depune alte eforturi în afara celor necesare pentru întreţinerea sursei de venit respective.

Venitul pasiv este o strategie de obţinere a banilor care nu impune în mod necesar alegerea unei cariere. Puteţi desfăşura mai multe tipuri de activităţi în timp ce utilizaţi strategii caracteristice venitului pasiv pentru monetizarea rezultatelor muncii voastre.

Venit pasiv versus venit activ

Să zicem că sunteţi scriitor. O modalitate de a câştiga bani este să vă angajaţi la o revistă sau la un ziar. Puteţi fi plătit să scrieţi articole pe care angajatorul le publică şi le deţine. Pentru serviciile furnizate veţi primi un salariu din partea angajatorului. Dacă vă opriţi din scris, nu veţi mai fi plătit.

Acum să presupunem că lucraţi în calitate de contractor independent care îşi promovează singur serviciile şi le vinde către diverşi clienţi. De asemenea, lucraţi şi pe bază de proiect, cu plata la finalul acestuia. Şi în acest caz, banii pe care-i obţineţi constituie venituri active. Dacă nu mai lucraţi, clienţii nu mai plătesc.

Acum să presupunem că scrieţi o carte şi semnaţi un contract de licenţă cu o editură. În baza contractului respectiv, cartea va fi publicată de către editură şi vândută în librării sau online, iar voi veţi primi un procent din preţul fiecărui exemplar vândut. Cinci ani mai târziu, încă veţi mai primi bani de la editură.

Aceste sume reprezintă venituri pasive. Chiar dacă nu mai lucraţi după publicarea cărţii, continuaţi să primiţi un procent din vânzări. La modul ideal, puteţi continua să

primiţi aceşti bani pentru tot restul vieţii. Cartea voastră poate fi cumpărată inclusiv de oameni care încă nu s-au născut.

Observaţi faptul că în fiecare caz cariera rămâne aceeaşi. Este vorba despre un scriitor care aplică strategii diferite pentru a obţine venituri. Le-ar putea chiar aplica pe toate trei simultan, având în acelaşi timp un serviciu, clienţi proprii şi un proiect literar personal.

Ceea ce vreau să spun e că nu este necesar să renunţaţi la activitatea din care obţineţi venituri active pentru a putea face trecerea către venitul pasiv. Singurul dezavantaj este faptul că o slujbă obişnuită vă poate mânca o grămadă de timp, crescând astfel dificultatea creării surselor de venit pasiv.

Uneori puteţi fi plătiţi pentru crearea unor surse de venit pasiv. Spre exemplu, editura ar putea plăti scriitorului nostru un avans pentru carte. În acest caz, scriitorul nu numai că şi-ar crea o sursă de venit pe termen lung, dar ar fi şi plătit pentru asta.

Cum arată finalul partidei?

Vreau să vă gândiţi ce impact va avea asupra vieţii voastre crearea unor surse de venit pasiv. Să presupunem că reuşiţi. Ce se întâmplă apoi?

Cum ar fi viaţa voastră dacă aţi primi 100 de dolari în plus în fiecare lună sub formă de venit pasiv? Dar 500 de dolari? Dar 2.500? 10.000? 50.000?

În ce punct aţi schimbat din „*Nu ar fi mare diferenţă*” în „*Ar fi extraordinar*”?

Apoi, când v-aţi spus „*Asta chiar ar reduce o parte din presiune*”?

Ce sumă vă face să spuneţi „*Aş putea trăi cu o banii aceştia*”?

Şi când ajungeţi să spuneţi „*Wow... Mi-aş putea cu-adevărat îmbunătăţi viaţa cu aceşti bani*”?

Iar dacă vreţi să treceţi dincolo de asta, când anume începeţi să vă întrebaţi „*Oare ce-aş face dacă aş câştiga atât fără să fie necesar să muncesc? Ce aş face atunci cu timpul meu?*”

V-ar putea surprinde că unul dintre motivele pentru care oamenii evită să obţină venit pasiv este teama de răspunsul la ultima întrebare. Oamenii îşi petrec atât de des viaţa distraşi de sarcinile de serviciu, de facturi şi de obligaţii sociale încât rareori observă aspectele importante. Să presupunem că reuşiţi în stil cu adevărat mare. Ce se întâmplă atunci?

Dacă finalul vostru de partidă arată întunecat, gol şi lipsit de sens, atunci vă va ţine pe loc. Vă veţi sabota înainte să ajungeţi suficient de departe.

Voi deveni un ratat sau un om de succes?

Dacă nu ar trebui să munciţi şi banii ar continua să vină în fiecare lună, ce aţi face cu timpul vostru? Aţi juca jocuri

pe calculator toată ziua, aţi lua droguri sau aţi sta la televizor?

Mie mi-a fost foarte dificil să obţin venituri pasive înainte să găsesc un răspuns la această întrebare. Răspunsul meu s-a modificat periodic, dar, în esenţă, vreau să-mi petrec viaţa evoluând, creând şi împărţind cu ceilalţi. Vreau să continui să adaug valoare la fabrica universului. Ori de câte ori fac asta, indiferent câţi bani câştig, mă simt fericit şi împlinit.

Ironia este că dacă veţi răspunde sincer la această întrebare, veţi ajunge probabil la activităţi pe care le-aţi putea face şi dacă aţi fi faliţi, deşi nu la acelaşi nivel.

Datorită surselor mele de venit pasiv, mi-aş putea permite să fiu leneş dacă mi-aş dori asta. Aş putea sta degeaba fără să fac nimic săptămâni de-a rândul, iar facturile mele ar fi în continuare plătite. Pentru unii oameni poate suna paradisiac, dar este de fapt o provocare în sine. Dacă nu sunteţi atenţi, puteţi ajunge într-o stare profundă de depresie. Oamenii obţin împlinire prin muncă; dacă nu veţi mai fi obligaţi să munciţi, veţi putea găsi în continuare noi provocări sau pur şi simplu nu veţi face nimic, pentru că vă permiteţi?

Mulţi oameni au creat surse de venit pasiv care să le acopere toate cheltuielile şi au sfârşit deprimaţi şi nemotivați. Unii au încercat să continue să creeze mai multe surse de venit pasiv, deşi nu erau cu adevărat interesaţi de asta şi nu le aducea nicio satisfacţie.

Ce anume vă motivează?

Când eram falit şi adânc îngropat în datorii, pe punctul să-mi declar falimentul, m-am întrebat ce vreau să fac cu viaţa mea dacă voi fi întotdeauna falit. A fost o întrebare interesantă pentru că m-a ajutat să trec peste presiunea cauzată de lipsa banilor şi de facturile în continuă creştere. Am realizat că ceea ce aş vrea să fac cu timpul meu ar fi să creez şi să împart cu ceilalţi. Am observat că era ceva ce puteam face indiferent dacă aveam sau nu bani. Această schimbare de mentalitate m-a ajutat să-mi transform întreaga viaţă financiară în mai puţin de un an.

De asemenea, acest mod de gândire m-a motivat să creez surse de venit pasiv, deoarece cu cât erau mai multe, cu atât treceam mai uşor peste presiunile financiare şi aveam mai mult timp pentru proiectele mele.

Am o viaţă deosebit de plăcută atunci când îmi amintesc să mă dedic unor activităţi creative precum scrisul, vorbitul în public şi organizarea de seminarii. Nu este la fel de plăcută atunci când simt că mă înec în propria plictiseală şi nu am nimic important de făcut.

Ar putea părea prematur să vă gândiţi la asta acum, dar eu cred că este destul de important. Veţi fi cu adevăraţi motivaţi dacă în adâncul sufletului consideraţi că prin obţinerea unor surse de venit pasiv veţi ajunge să vă trăiţi viaţa ca nişte rataţi?

Dacă, din contră, puteţi anticipa un final de partidă încununat de satisfacţii şi împliniri, veţi face mult mai uşor trecerea către venitul pasiv. Tot va trebui să munciţi pentru

asta, dar cel puţin nu veţi avea de purtat şi o luptă interioară în tot acest timp.

Dacă ar fi să vă oprească ceva din crearea unui sistem de venit pasiv, care ar fi obstacolul? Mai mult ca sigur acesta vine din interior, pentru că acţiunile exterioare sunt întotdeauna posibile. Puteţi eşua la început – eu aşa am făcut! – dar dacă veţi continua şi veţi învăţa din greşeli, există o foarte mare probabilitate să reuşiţi. După cum am mai spus, oamenii au început să câştige venit pasiv în urmă cu câteva mii de ani, aşadar singurii cu adevărat capabili să vă oprească din drum sunteţi voi înşivă.

Dincolo de toată tevatura

Ştiu că se face multă tevatură în legătură cu venitul pasiv. Da, este la modă. Da, poate reduce în mare parte presiunea financiară. Da, poate avea un impact semnificativ asupra stilului vostru de viaţă. De fapt, recunosc că tevatura este în mare parte justificată. După cum a spus Earl Nightingale, „*Nimic nu poate înlocui banii în domeniile în care aceştia sunt necesari*."

Dar să presupunem că sunteţi deja acolo. Să presupunem că v-aţi acoperit toate cheltuielile şi că mai aveţi o grămadă de bani în plus. Apoi? Ce veţi face cu timpul vostru? Veţi fi cu adevărat fericiţi făcând asta an după an, deceniu după deceniu? Sau vă veţi simţi mai pierduţi ca acum?

Iată ce sugerez. Scrieţi pe o hârtie o scurtă predicţie – maxim câteva propoziţii - despre cum aţi trăi dacă toate

cheltuielile v-ar fi acoperite din venit pasiv şi dacă nu ar trebui să munciţi pentru plata facturilor.

Apoi lăsaţi hârtia deoparte şi uitaţi-vă din nou la ea mâine. Întrebaţi-vă încă o dată dacă acest scenariu vă face cu adevărat fericiţi. Încercaţi să clarificaţi cum va arăta pentru voi finalul de partidă. Vedeţi dacă puteţi crea un scenariu în care să vă simţiţi bine.

În sfârşit, dacă încă nu faceţi ce-aţi scris acolo, care este motivul? Aţi putea face asta într-o oarecare măsură şi în momentul de faţă, dacă v-aţi dori cu adevărat?

Banii alimentează, nu vindecă

Dacă în prezent nu faceţi nimic pentru voi, ce credeţi că va fi diferit după ce veţi obţine venit pasiv? Dacă astăzi vă permiteţi să invocaţi lipsa banilor ca pe o scuză, atunci când veţi trăi în abundenţă financiară veţi găsi scuze noi. Banii nu sunt un remediu pentru nevoia de a vă ascunde în spatele unor scuze penibile. Dacă identificaţi la voi acest mod de gândire, vă sugerez să începeţi să-l corectaţi încă de pe acum.

Banii au mai degrabă un efect amplificator decât transformator. Banii vă vor face să fiţi şi mai mult oamenii care sunteţi deja. Dacă sunteţi genul de persoană care-şi caută scuze în momentul de faţă, câştigarea unor sume mai mari de bani nu va face altceva decât să înrăutăţească lucrurile. Mulţi oameni au bani, dar şi nenumărate pretexte pe care le folosesc să se scuze.

Poate părea minunat să aveţi la dispoziţie mai mult timp pentru distracţie, dar cel mai probabil acest stil de viaţă nu vă va aduce multe satisfacţii. Da, vă puteţi distra şi puteţi călători mult şi tot restul, dar în acelaşi timp gândiţi-vă ce fel de activităţi aţi fi dispuşi să desfăşuraţi dacă nu ar mai trebui să munciţi deloc pentru bani. Aceasta este o întrebare importantă. La fel de important e să vă întrebaţi „*De ce nu fac asta şi acum, într-un fel sau altul?*"

Personal, cred ca primul avantaj pe care mi–l oferă faptul că am cheltuielile acoperite din venit pasiv constă în faptul că pot munci mai mult la ce-mi place. De asemenea, pot lucra aşa cum vreau, când vreau, unde vreau şi cu cine vreau. Totuşi, pentru ca viaţa mea să fie împlinită, munca trebuie să continue. Nu pot trăi pur şi simplu într-o continuă distracţie.

Dacă deja vă trăiţi idealurile într-o anumită măsură, crearea unor surse de venit pasiv va fi mult mai uşoară. Aceste surse vă vor ajuta să vă lărgiţi orizonturile.

Dacă în schimb vă folosiţi de scuze absurde precum lipsa banilor, lipsa timpului sau obligaţiile de serviciu pentru a vă distrage de la scopurile mai importante, cu toate că aveţi suficient timp de Facebook, sms-uri, e-mailuri, televizor, etc., atunci pariez că nu veţi reuşi să creaţi prea mult venit pasiv. În acest caz, sunteţi genul care va căuta scuze pentru a renunţa, iar citirea acestei cărţi nu este pentru voi nimic altceva decât o altă distracţie.

Orice aţi crede că veţi face odată ce veţi începe să vă trăiţi visul abundenţei, începeţi să faceţi de-acum într-o

măsură sau alta. Dacă nu aveţi timp pentru asta, renunţaţi la Facebook, la televizor şi la sms-uri.

[5]

Stabiliţi cât venit pasiv veţi obţine din prima sursă

Primul pas concret în procesul creării unei surse de venit pasiv constă în stabilirea unui obiectiv.

De ce citiţi această carte? Doar pentru amuzament? Speraţi să învăţaţi ceva ce aţi putea aplica mai târziu? Sau pur şi simplu vreţi ca anul acesta să creaţi cel puţin o sursă de venit pasiv?

Daţi-mi voie să vă sugerez un meta-obiectiv simplu: până la finalul acestui capitol, stabiliţi-vă un obiectiv concret despre ce anume vreţi să obţineţi prin citirea acestei cărţi.

De asemenea, nu închideţi cartea şi nu vă apucaţi de un nou capitol până nu vă stabiliţi un obiectiv clar şi concret cu privire la venitul pasiv.

Nicio scuză. Nicio amânare. Niciun „*Mă gândesc mai încolo.*" Niciun răspuns vag, în doi peri, de genul „*Vreau să fac mai mulţi bani.*"

Deja ştim că orice scuză aţi găsi pentru a nu vă stabili un obiectiv este stupidă, prin urmare nici să n-o căutaţi. Ar fi o pierdere de timp.

Dacă vreţi să creaţi efectiv o sursă de venit pasiv, atunci asiguraţi-vă că obiectivul vostru include trei aspecte:

1. Câţi bani vreţi să obţineţi pe lună din această sursă de venit pasiv (o sumă exactă);
2. Cât timp vă aşteptaţi să obţineţi bani din sursa respectivă (număr de ani);
3. Termenul limită pentru obţinerea primilor bani din sursa respectivă.

Acesta nu este obiectivul vostru final. Este obiectivul pentru prima voastră (sau următoarea, dacă aţi mai făcut asta înainte) sursă de venit pasiv.

Dacă aveţi în minte ceva care nu se încadrează în parametrii de mai sus, atunci stabiliţi-vă tipul de obiectiv care vi se potriveşte cel mai bine. La finalul anului, atunci când restul cititorilor se vor bucura de noile lor surse de venit pasiv, veţi putea verifica în ce stadiu sunteţi cu atingerea obiectivelor voastre.

Ideea este să stabiliţi un obiectiv care să vă motiveze, dar care să fie şi credibil pentru voi.

Dacă nu credeţi că puteţi câştiga vreodată venit pasiv, puneţi pur şi simplu 100 de dolari într-un cont de economii şi veţi avea un venit pasiv din dobânzi. Nu fiţi leneşi. Stabiliţi-vă un obiectiv.

Stabilirea obiectivelor este şi ea o abilitate care necesită practică. Dacă vă stabiliţi un obiectiv incredibil pentru voi,

atunci nu-l veţi atinge. Dacă vă stabiliţi un termen limită nerealist, nu-l veţi respecta. Cum ştiţi dacă e realist? Veţi învăţa prin practică, la fel cum aţi învăţat să mergeţi şi să vorbiţi.

Nu mă aştept ca obiectivele voastre să fie perfecte. Nu acesta e scopul. Obiectivul este doar primul pas pentru a vă pune în mişcare şi a lua treaba asta în serios. Scopul final constă în atingerea obiectivelor stabilite.

După cum spune proverbul, „*Orice câştigător a fost începător la un moment dat.*" Începeţi prin stabilirea unui obiectiv.

Primele mele surse de venit pasiv

În afara dobânzilor acumulate în contul meu de economii, prima mea experienţă reală în domeniul venitului pasiv a venit o dată cu dezvoltarea şi publicarea unui joc electronic pentru MS-Windows. Cred că l-am lansat în 1995. Era un joc simplu cu împuşcături. M-am ocupat singur de programare şi de grafică (nu eram vreun mare artist), iar prietena mea a asigurat muzica şi m-a ajutat cu efectele sonore.

Jocul nu s-a vândut cine ştie cât de bine. L-am publicat pe site-ul meu, care nu avea aproape deloc trafic. Aveam un demo gratuit cu câteva nivele, restul nivelelor putând fi cumpărate. Iniţial, cele mai multe vânzări le-am făcut către jucătorii care-mi găseau demo-ul pe un site de descărcare de jocuri. La finalul ultimului nivel gratuit, versiunea demo îi trimitea pe site-ul meu, de unde puteau cumpăra restul.

Am creat un cont de e-mail şi am început să primesc comenzi pentru joc. Mai târziu, mi-am deschis un cont de comerciant şi am putut prelua comenzi cu cardul de credit. Apoi am început să accept comenzi online. În cele din urmă, am făcut în aşa fel încât comenzile să fie procesate şi executate automat.

În medie, am câştigat aproximativ 75 de dolari pe lună din acest joc. Nu am făcut prea multe pentru promovarea lui în afară de a-l publica pe site-ul meu şi de a-l pune pe mai multe site-uri de descărcare de jocuri. Odată ce jocul a început să se vândă, am trecut la alte proiecte.

Acesta era un joc cu rezoluţie fixă de 640x480. Era strict în 2D, ca atare nu avea grafică modernă 3D sau altceva.

La un an după ce l-am lansat, câştigam aproximativ 75 de dolari pe lună.

La cinci ani de la lansarea lui, câştigam aproximativ tot atât.

Zece ani de la lansarea lui câştigam în continuare la fel.

De-a lungul anilor am modificat preţul jocului, testând 9,95 dolari, 14,95 dolari şi 19,95 dolari. Am câştigat cam aceeaşi sumă de bani, indiferent de preţ. Puteam vinde 10 exemplare cu 10 dolari fiecare şi 5 exemplare cu 20 de dolari fiecare.

La început jocul a fost disponibil doar pe dischete, apoi pe CD-uri. Mai mult de 90% dintre clienţi au cumpărat versiunea cu descărcare directă.

De asemenea, am încheiat câteva contracte de licenţă cu nişte editori de jocuri care au ajuns la mine prin intermediul

site-urilor de descărcare. Voiau să facă o colecţie de jocuri ieftine şi să le vândă pe un CD care costa mai puţin de 10 dolari. Nu am câştigat prea mulţi bani din aceste contracte, dar cel puţin mi-am crescut reţeaua de distribuţie.

Ocazional, jocul s-a bucurat de ceva mai multă atenţie şi am înregistrat o creştere în vânzări. În total, cred că am câştigat undeva între 10.000 şi 15.000 de dolari.

Mi-au trebuit aproape 6 luni să creez şi să public jocul. Am avut multe de învăţat din asta, prin urmare a mers foarte greu. Pe măsură ce am căpătat experienţă, am devenit mai rapid. În 1998 scrierea unui joc similar mi-a luat aproximativ 2 săptămâni, incluzând programarea, grafica şi efectele sonore.

Până la urmă, am lansat încă trei jocuri având cam acelaşi nivel de calitate. Şi iarăşi, fiecare dintre acestea a adăugat alţi 75 de dolari la venitul meu pasiv, astfel încât din aceste trei jocuri obţineam până la 300 de dolari pe lună.

În sfârşit, m-am deşteptat şi am stat 6 luni să dezvolt un joc mult mai bun, pe care l-am şi promovat mult mai bine. În prima lună am scos 500 de dolari din vânzări, iar câteva luni mai târziu am ajuns la 2.000 de dolari. Am continuat să îl îmbunătăţesc cu două pachete de expansiune şi o versiune de lux care s-au vândut cu 24,95 dolari. De asemenea, am încheiat mai multe contracte de licenţă pentru el, inclusiv unul care îmi garanta un venit minim de 5.000 de dolari pe lună.

Am dezvoltat acest joc cu un buget iniţial de zero dolari. Am făcut singur grafica şi programarea.

Am continuat cu licenţierea şi republicarea jocurilor altor programatori, ceea ce a creat noi surse de venit pasiv atât pentru ei cât şi pentru mine. În cele din urmă, am dezvoltat în jur de două duzini de jocuri, ceea ce înseamnă două duzini de surse de venit în cea mai mare parte pasiv. Unele surse au fost foarte bune. Altele nu.

În anul 2006 am scos jocurile de pe piaţă. În acel moment câştigam mult mai bine cu StevePavlina.com şi nu am vrut să-mi împart atenţia între cele două afaceri. Totuşi, reţineţi că venitul pasiv obţinut din vânzarea de jocuri mi-a acoperit cheltuielile cât timp am lansat şi am dezvoltat StevePavlina.com.

În perspectivă

Merită să câştigi 10.000 de dolari pe parcursul a 10 ani cu preţul a 6 luni de muncă? Nu, aş fi putut câştiga mult mai mult dintr-un salariu obişnuit. Atunci când am scris primul meu joc independent deja câştigam mai mult oferindu-mi serviciile ca programator.

Scopul creării primei voastre surse de venit pasiv nu constă în obţinerea rapidă a unei sume uriaşe de bani. Scopul este să învăţaţi cum să creaţi surse de venit pasiv, astfel încât să deveniţi tot mai buni la asta. Ulterior, pe măsură ce vă veţi dezvolta abilităţile, veţi crea surse tot mai abundente. Nu vă aşteptaţi ca rezultatul primei încercări să fie o operă de artă.

Astăzi pot să creez surse noi de venit pasiv cu mult mai puţin efort decât în anii ’90. Unul dintre motivele pentru care pot face asta este experienţa acumulată prin practică.

Nu vă faceţi probleme dacă aceste prime surse de venit pasiv nu vor fi atât de abundente pe cât speraţi. Eu cred că este grozav dacă anul acesta reuşiţi să creaţi o sursă de venit pasiv din care să obţineţi 50 de dolari pe lună. Nu uitaţi că astăzi este mult mai uşor să faceţi asta faţă de cum era în 1995, când am început eu. Telefonul vostru mobil este probabil de 100 de ori mai puternic decât computerul pe care lucram eu. Plus că mă aveţi şi pe mine de la care să învăţaţi.

Stabiliţi-vă obiective, dar aveţi răbdare cu progresul vostru. Aceasta este o abilitate de care veţi beneficia întreaga viaţă. Chiar dacă veţi munci 10 ani pentru asta, tot veţi mai avea suficiente de învăţat.

Obiectivul meu

După cum am menţionat mai sus, în cadrul acestei cărţi voi prezenta pas cu pas procesul creării unei surse concrete de venit pasiv.

Întrucât stabilirea obiectivului reprezintă prima etapă, iată obiectivul meu:

Până la data de 30 septembrie 2014 voi crea o sursă de venit pasiv care îmi va genera în medie cel puţin 2.000 de dolari pe lună şi va rezista minim 10 ani.

Asta înseamnă că sursa mea de venit pasiv va genera cel puţin 200.000 de dolari pe parcursul deceniului următor.

Pentru mine acesta este un obiectiv cât se poate de credibil. Deja am creat mai multe surse de venit similare, aşadar nu am nicio îndoială că îmi stă în putinţă. În acelaşi timp, vizualizarea lui mă ajută să mă concentrez pe evaluarea

mijloacelor prin care voi ajunge să îl îndeplinesc şi să le scot din calcul pe celelalte. Spre exemplu, nu pot face mai multe seminarii, din moment ce acestea îmi aduc numai venituri active. Am nevoie de un sistem care, o dată pus la punct, să genereze venit cel puţin încă un deceniu.

Ce se întâmplă atunci când nu-mi respect termenul limită? Nimic. Stabilesc un nou termen. Termenul este un mecanism care mă ajută să mă concentrez.

Obiectivul vostru

Scopul alegerii unui obiectiv este să vă deprindeţi cu stabilirea şi atingerea lui. Asta nu înseamnă să vă puneţi în minte obiective agresive, pe care să nu aveţi cum să le atingeţi. Vă puteţi întotdeauna stabili un obiectiv mai important după ce îl atingeţi pe cel iniţial.

Odată mi-am stabilit un obiectiv important cu un termen limită de 2 luni, dar am reuşit să-l ating încă din prima săptămână. După ce mi-am sărbătorit reuşita, am stabilit un nou obiectiv, cu un nou termen limită.

Atâta timp cât obiectivul pare să vă motiveze şi vă ajută să vă mobilizaţi, pot spune că e un obiectiv bun pentru voi.

Sugestia mea este să vă stabiliţi un obiectiv de genul:

Până la data de 31 decembrie 2014 voi crea o sursă de venit pasiv care va genera în medie cel puţin 100 de dolari pe lună şi va rezista minim 5 ani.

Cred că acesta este un obiectiv realizabil pentru cei mai mulţi oameni. Nici măcar nu aveţi nevoie de un website propriu.

Este adevărat că pentru unii oameni acest obiectiv va fi mult prea uşor de atins, în timp ce alţii îl vor considera o provocare serioasă. Simţiţi-vă liberi să-l ajustaţi după cum consideraţi necesar.

Dacă veţi atinge obiectivul de mai sus, veţi fi mai bogaţi cu minim 6.000 de dolari, dar nu suma contează. Scopul real este să învăţaţi cum să creaţi o sursă de venit pasiv de 100 de dolari pe lună. După ce învăţaţi asta, cu siguranţă o puteţi face din nou. Repetaţi procedura de 10 ori şi veţi avea un venit pasiv de 60.000 de dolari.

Numai că nu veţi repeta aceeaşi procedură de 10 ori.

Odată ce învăţaţi cum să creaţi o sursă de 100 de dolari – creând-o efectiv, nu citind despre ea – crearea unor surse mai abundente nu vă va pune probleme. Prin urmare, în loc să creaţi 10 surse care să genereze împreună 60.000 de dolari, veţi reuşi să creaţi una singură care să vă aducă aproximativ tot atât. Pe măsură ce vă veţi dezvolta abilităţile în domeniu, veţi descoperi cum să câştigaţi sume de bani tot mai substanţiale cu mai puţine surse de venit şi efort. De asemenea, dacă o sursă se epuizează, nu veţi avea niciun fel de problemă să creaţi alta care s-o înlocuiască.

Mă simt foarte confortabil creând surse de venit din care câştig în jur de 50.000 de dolari pe an. Acum câţiva ani, când aveam şi reclame pe site, câştigam anual 100.000 de dolari dintr-o singură sursă. După ce-i daţi de capăt, veţi considera crearea unor surse noi de venit o provocare în sine şi veţi dori să experimentaţi diverse abordări.

Dacă vreţi să aveţi securitate financiară pe termen lung, nu o veţi descoperi în sursele voastre de venit (pasiv sau activ). O veţi obţine numai prin dobândirea unor noi cunoştinţe şi abilităţi. Dacă eu mi-aş pierde toate sursele de venit pasiv, inclusiv website-ul, aş putea ajunge la acelaşi nivel de abundenţă într-o perioadă relativ scurtă de timp, pentru că ştiu deja ce să fac pentru asta.

Acest know-how vă va scăpa de o mare parte din problemele financiare. Nu va mai trebui să aveţi un serviciu pentru a vă plăti facturile. Dacă veţi vrea mai mulţi bani, veţi putea pur si simplu crea mai multe surse de venit pasiv.

Treceţi la treabă acum!

NU aţi terminat de citit acest capitol dacă v-aţi stabilit obiectivul şi nu l-aţi scris pe hârtie. Dacă încă nu aţi făcut acest lucru, faceţi-l acum!

Odată ce aţi făcut asta, vă puteţi publica obiectivul într-un loc unde credeţi că oamenii vă vor sprijini şi încuraja. Poate fi un blog, un grup pe Facebook sau orice alt loc. Susţinerea lor vă poate motiva să reuşiţi şi, în plus, veţi inspira şi alte persoane să îşi stabilească obiective.

Pe de altă parte, dacă anticipaţi o reacţie negativă la publicarea obiectivului, vă confruntaţi cu o provocare de o cu totul altă natură. De fapt, asta înseamnă că aveţi un cerc de prieteni populat de prea multe persoane incompatibile cu voi, care nu vor face altceva decât să vă tragă în jos. Prin urmare, dacă nu-i puteţi converti, renunţaţi la ei.

Dacă unele persoane au o problemă când vă văd stabilind un obiectiv, ce vor face atunci când veţi reuşi? Vor deveni probabil şi mai acre şi vă veţi confrunta cu crize de gelozie, invidie, sarcasm şi multe altele. Mai bine renunţaţi la ele de pe acum şi înconjuraţi-vă de oameni pozitivi. Lăsaţi-i pe ceilalţi să înveţe din exemplul vostru... de la distanţă.

Pregătiți-vă să aveţi succes. Aşteptaţi-vă să aveţi succes. Conştientizaţi că odată stabilit acest obiectiv, îl veţi şi atinge. Cine nu poate să trăiască cu asta, n-are decât să plece. Asta va crea mai mult spaţiu pentru relaţii mai fructuoase, cu persoane care vă vor susţine pe acest drum. Trebuie să renunţaţi la balast pentru a face loc experienţelor pozitive.

[6]

Câteva tehnici simple pentru a vă păstra motivaţia

Acum că aţi stabilit un obiectiv, e timpul să vă întăriţi legătura cu el. Ideea este să credeţi în obiectivul vostru astfel încât acesta să capete substanţă şi să nu rămână la stadiul de fantezie.

Aşezaţi-vă obiectivul în raza vizuală

Acest pas este important pentru că tendinţa firească după stabilirea unui nou obiectiv este să renunţăm rapid la el. Majoritatea oamenilor îşi pierd din vedere obiectivele în termen de o săptămână de la data la care le-au stabilit. Ajung să se lase absorbiţi de o multitudine de detalii şi obiectivul nu prinde rădăcini. Pentru a preveni acest lucru, trebuie să acordaţi atenţie obiectivului vostru ca şi când ar fi o plantă care are nevoie de apă.

Unii oameni de succes recomandă scrierea şi rescrierea zilnică a obiectivelor. Alţii spun că este suficient să le citeşti

zilnic. Ideea de bază este să vă actualizaţi permanent aceste obiective în minte, astfel încât să vă gândiţi des la ele.

Dacă nu veţi face acest lucru le veţi pierde uşor din vedere şi, în loc să vă conduceţi viaţa după cum vreţi, abia veţi avea suficient timp să reacţionaţi la ce se întâmplă.

De câte ori păţesc asta am o senzaţie de gol, de prăbuşire. Trece săptămâna şi simt că n-am făcut mare lucru, deşi am fost foarte ocupat. Sarcini lipsite de importanţă îmi consumă timpul şi se multiplică, iar obiectivele par să se îndepărteze de mine. Aţi simţit asta vreodată?

Pe de altă parte, atunci când sunt foarte concentrat pe obiectivele mele şi lucrez la ele în mod activ, mă simt excelent. Am mai multă energie şi sunt mai motivat, prin urmare îmi închei săptămâna cu o senzaţie de împlinire.

Unii oameni consideră că motivaţia generează acţiune, dar şi reciproca este valabilă. Atunci când vă apropiaţi tot mai mult de atingerea unui obiectiv, vă umpleţi de energie şi de motivaţie.

Există mai multe modalităţi prin care să vă amintiţi în mod constant de obiectivele voastre, printre care:

1. **Scrierea obiectivului pe o hârtie şi afişarea acesteia pretutindeni**

Încercaţi asta pentru început. Luaţi o hârtie, scrieţi-vă obiectivul într-un mod personal, pozitiv şi puneţi-o undeva unde puteţi s-o vedeţi zilnic, cum ar fi în sufragerie sau pe oglinda de la baie. O puteţi pune şi în mai multe locaţii.

Pe baza obiectivului meu anterior, am ajuns la următoarea declaraţie:

Până la data de 30 septembrie 2014 voi crea cu succes o nouă sursă de venit pasiv care îmi va genera în medie minim 2.000 de dolari pe lună pentru o perioadă de cel puţin 10 ani, şi voi face acest lucru într-un mod care va aduce valoare multor alte persoane.

Pentru ca obiectivul meu să capete şi mai multă substanţă, am scris textul de mai sus într-un document Word, am mărit dimensiunea literelor până când textul a umplut toată pagina, l-am tipărit şi l-am lipit pe peretele din spatele monitorului. Acum, ori de câte ori stau la birou, am obiectivul în faţa ochilor. Chiar dacă nu îl observ în mod conştient, subconştientul meu va fi expus la acest obiectiv în mod repetat.

Simţiţi-vă liberi să vă formulaţi obiectivul în modalitatea pe care o consideraţi cea mai atrăgătoare. Pe mine mă motivează cel mai mult obiectivele care aduc valoare şi altor persoane, prin urmare mi-am formulat obiectivul ţinând cont de acest aspect.

Dacă afişarea obiectivului pe perete vă pune într-o situaţie jenantă în faţa unui musafir, nu e cazul să-l luaţi în seamă. Cel mult amintiţi-i că ar fi cazul să se gândească mai des la propriile obiective. Până la urmă, dacă nu aveţi curajul să faceţi asta, ce şanse aveţi să vă atingeţi obiectivele? În ce mă priveşte, aş paria contra voastră.

2. Crearea unui panou al afirmaţiilor

O altă metodă pe care o folosesc este montarea unui panou al afirmaţiilor în camera mea de lucru. Afişaţi pe el hârtia cu obiectivul, precum şi alte afirmaţii pozitive, cum ar fi: „*Îmi voi publica cartea în următoarele 6 luni" sau „Îmi verific e-mailurile o dată pe zi*" sau „*Voi scrie o pagină pe zi până când termin romanul.*"

Îmi place panoul afirmaţiilor pentru că este eminamente pasiv. Îmi ia câteva minute să îl creez şi nu trebuie să adopt niciun obicei nou precum recitirea afirmaţiilor. Nu trebuie nici măcar să conştientizez că se află acolo.

Panoul meu este aşezat în faţa biroului, la mică distanţă de locul unde stau, ca atare ochii mei se tot opresc asupra lui atunci când lucrez la computer. În acest fel, panoul se află ore întregi în câmpul meu vizual. Deşi nu mă apuc prea des să citesc ce am lipit pe panou, subconştientul meu îl recepţionează cât e ziua de lungă.

De ce este important acest lucru? Ei bine, pentru că, deşi luăm decizii în mod conştient, cele mai multe, dacă nu toate ideile care ne trec prin minte, provin din subconştient, unde sunt filtrate de convingerile noastre profunde. În cazul în care la acest nivel avem o mulţime de convingeri limitative, nu vom putea forma şi conştientiza anumite gânduri care ne-ar putea umple de energie şi motivaţie. Nu ne vom conştientiza adevăratul potenţial şi, desigur, nu îl vom putea exploata niciodată. În plus, atâta timp cât subconştientul va bloca anumite idei ca fiind din start imposibile, nu le vom lua în considerare în cântărirea deciziilor şi poate vom pierde oportunităţi incredibile.

Rolul acestor proceduri simple de condiţionare este instalarea unor convingeri noi şi constructive la nivelul subconştientului, care să înlocuiască vechile convingeri limitative dobândite de-a lungul timpului. Acestea vor permite formarea unor idei inovatoare pe baza cărora veţi lua decizii mai bune în legătură cu viitorul vostru.

De obicei încep să gândesc altfel la câteva zile de la afişarea unei noi afirmaţii pe panou, iar după vreo săptămână sau două pot observa o schimbare şi în privinţa acţiunilor mele.

3. Înrămaţi-vă obiectivele

Am avut vreo două rame primite cadou care au stat neatinse în dulap până prin 2006. Nu am vrut să îmi aglomerez şi mai mult biroul.

Ulterior, am descoperit că cea mai bună utilizare a unei rame este să pun în ea o imagine pozitivă care să îmi amintească obiectivele. Spre exemplu, dacă vreau să merg în vacanţă, îmi pun în ramă o poză cu locul pe care vreau să îl vizitez.

De asemenea, puteţi crea şi imagini proprii, similare afirmaţiilor, pe care să le înrămaţi şi să le puneţi undeva pe birou.

Nu este nevoie să înlocuiţi toate fotografiile cu prietenii şi familia pe care le ţineţi în casă. Este suficient să adăugaţi la ele.

4. Afişaţi pe monitor o imagine care vă inspiră

Puteţi afişa pe monitor o listă a principalelor voastre obiective, astfel încât să fie mereu vizibile. Doar încărcaţi imaginea iniţială într-un editor de imagine, adăugaţi ceva text şi salvaţi-o din nou.

5. Spuneţi-le altora despre obiectivele voastre

În legătură cu acest subiect există păreri pro şi contra.

În ce mă priveşte, cred că este benefic să vorbiţi cu ceilalţi despre obiectivele voastre. Odată ce veţi face asta, unii oameni or să vă susţină, altora n-o să le pese, iar alţii vor încerca să vă descurajeze cu lucruri de genul: „*Da, sigur. N-o să reuşeşti niciodată!*”

Discuţiile despre obiectivele voastre sunt un filtru minunat pentru prieteni şi familie, pentru că vă arată imediat cine e de partea voastră şi cine vă trage înapoi. E bine de ştiut. Este un semnal de alarmă cu privire la persoanele care o vor lua razna atunci când vă veţi atinge obiectivele.

Spre exemplu, dacă le spuneţi oamenilor că obiectivul vostru este să câştigaţi 10.000 de dolari pe lună, deşi acum abia câştigaţi în jur de 3.000, unii vor deveni extrem de critici doar pentru că le-aţi spus asta. Vă vor vedea ca pe o ameninţare la lenea lor şi vă vor lua peste picior, vă vor ataca, etc. Dacă veţi începe să lucraţi la proiect şi vă veţi poticni pe parcurs, vor fi primii care să vă scoată ochii cu asta.

Cu cât vă îndepărtaţi mai repede de asemenea oameni, cu atât mai bine. Dacă nu suportă nici măcar să audă că aveţi ambiţii, imaginaţi-vă ce vor face atunci când veţi câştiga

efectiv 10.000 de dolari pe lună. Nu se vor bucura pentru voi. Vor deveni tot mai invidioşi şi vă vor pune nenumărate piedici.

Am trăit asta împreună cu Erin şi nu a fost plăcut. Cu cât am încercat mai mult să păstrăm legătura cu prietenii respectivi, cu atât au încercat şi ei să ne tragă în jos. Renunţaţi la prietenia cu astfel de oameni şi veţi parcurge mult mai firesc drumul către îndeplinirea obiectivelor voastre.

Pe de altă parte, vorbind despre obiectivele voastre vă veţi identifica adevăraţii suporteri. Unii oameni sunt chiar impulsionaţi de ambiţiile şi de succesul prietenilor lor. Eu am tins mereu în direcţia asta atunci când prietenii mi-au vorbit despre obiectivele lor. Vreau ca ei să reuşească şi să le sărbătorim împreună succesul.

Unii oamenii nu sunt nici detractori, nici suporteri. Sunt doar neutri. Atunci când le vorbiţi despre obiectivele voastre nici nu se supără, nici nu se bucură. Aceşti oameni pot deveni o resursă valoroasă, deci nu renunţaţi la ei doar pentru că nu se entuziasmează împreună cu voi. Dacă începeţi un anumit gen de afacere, aceştia ar putea fi viitorii voştri clienţi.

Dincolo de filtrarea prietenilor şi familiei, un alt motiv să vorbiţi despre obiectivele voastre este crearea unui mediu pozitiv. După ce renunţaţi la detractori, puteţi înceta să le povestiţi despre obiectivele voastre. Este bine totuşi să continuaţi să vorbiţi despre ele cu adevăraţii prieteni, care vor să vă vadă reuşind. Ei vă vor verifica periodic şi vă vor

responsabiliza să continuaţi pe acest drum. Atunci când orice alte metode vor eşua, faptul că ştiţi că X o să vină să vă întrebe ce aţi mai făcut la proiect vă poate motiva să vă puneţi pe treabă.

6. Păstraţi simplitatea

Cheia este să păstraţi simplitatea. Unii oameni se apucă să creeze tot felul de panouri vizuale complexe, dar asta necesită mult timp şi efort, prin urmare nu vor păstra obiceiul. Vă ia mult mai puţin timp să vă tipăriţi obiectivul pe o hârtie sau să trimiteţi un e-mail prietenilor în care le spuneţi pe scurt despre el. Puteţi trece mai târziu la înfloriturі, dacă n-aveţi ce face. De fapt, rezultatele unei acţiuni simple, dar repetate periodic sunt net superioare celor generate prin practici complexe şi neregulate.

Beneficiul vizualizării continue a obiectivelor constă în actualizarea permanentă a memoriei. Devine greu să le uitaţi. Încă puteţi să vă îndepărtaţi temporar de la ele, dar afirmaţiile vor crea o presiune pozitivă care spune: „Încă mai sunt aici şi n-ai să scapi de mine atât de uşor. Trebuie să faci rapid o schimbare şi să începi să lucrezi.” Cu atâţia factori în jur care să vă distragă atenţia, este important să deprindeţi acest obicei.

Creaţi consecinţe pentru eşec

O altă măsură pe care o puteţi lua pentru consolidarea obiectivelor este să creaţi consecinţe pentru renunţare. Dacă nu există nicio consecinţă negativă pentru eşec, va fi uşor să

renunţaţi. Asta nu-i bine. Trebuie să rezistaţi tentaţiei de a renunţa şi să fiţi conştienţi că, odată ce porniţi pe acest drum, nu puteţi merge decât înainte.

Mijloacele folosite pentru atingerea acestui rezultat sunt o alegere personală, dar dacă nu vreţi să folosiţi niciun mijloc, cât de implicaţi sunteţi de fapt? Dacă sunteţi cu adevărat dedicaţi atingerii obiectivului vostru, nu ar trebui să vă fie prea greu să adăugaţi puţină presiune.

De multe ori oamenii consideră evitarea unor consecinţe negative mai motivantă decât obţinerea unor beneficii. Aceasta este situaţia oamenilor care urăsc să piardă mai mult decât doresc să câştige. Până la urmă, dacă motivaţia pozitivă de a obţine venit pasiv este suficientă, de ce n-aţi făcut asta până acum? Iar dacă aţi încercat deja să obţineţi venit pasiv şi aţi renunţat, de ce v-ar crede cineva că acum sunteţi dispuşi să mergeţi până la capăt? Vă credeţi măcar pe voi înşivă sau încercaţi să afişaţi o falsă încredere pentru a vă auto-convinge?

Dacă singura consecinţă a eşecului este faptul că veţi continua să trăiţi în vechea realitate, nu prea are valoare, nu-i aşa? Până la urmă, deja toleraţi această realitate în momentul de faţă, deci nu am niciun motiv să cred că nu o veţi putea suporta cel puţin încă 10 ani de acum înainte.

Sugestia mea este să vă identificaţi cel mai mare detractor şi să pariaţi cu el că veţi reuşi să vă atingeţi obiectivul până la data limită. Dacă este dispus să parieze contra voastră, spiritul vostru competitiv vă va spori motivaţia. Dacă în schimb refuză să parieze, vă poate oferi un plus de încredere,

întrucât asta înseamnă că până şi el crede că veţi reuşi. Puteţi paria pe sume de bani sau vă puteţi pune imaginaţia la contribuţie.

Dacă sunteţi pasionaţi de politică, o altă idee ar fi să promiteţi că dacă nu vă atingeţi obiectivul până la data limită, veţi dona bani unui candidat sau unui partid politic pe care-l urâţi.

Disponibilitatea voastră de a face asta este parţial un test al încrederii pe care o aveţi în şansele voastre de reuşită. Până la urmă, atâta timp cât vă atingeţi obiectivul, rezultatul negativ nu va avea loc.

Atunci când faceţi asta aveţi grijă să nu creaţi din greşeală o miză prea mare. Vreţi să vă treziţi spiritul competitiv, nu să acordaţi altora o bonificaţie dacă vă sabotează.

Implicaţi mai multe persoane

Vă puteţi spori motivaţia şi prin implicarea mai multor persoane în realizarea obiectivelor voastre. În loc să mizaţi pe spiritul competitiv, puteţi beneficia de avantajele muncii în echipă. Aceasta este abordarea pe care am ales-o eu pentru următorul obiectiv.

Cred ca împreună ne putem atinge cu toţii scopurile şi ne putem ajuta şi susţine reciproc pe parcurs, aşadar vreau să creez şi să întreţin spiritul de echipă. Pe mine nu mă ajută prea mult să mă înconjor de oameni care vor să dau greş. Mai degrabă vreau să ne dorim succes unii altora, inclusiv

nouă înşine. Apreciez încurajările şi mă motivează foarte mult.

Dacă îmi stabilesc un obiectiv strict personal, este posibil să-mi fie mai greu să-l ating, din moment ce numai mie îmi pasă de el. Făcându-l public, invit mai mult suport social şi devine ceva mai uşor. Da, împărtăşirea paşilor pe care îi fac implică mai multă muncă, dar îmi transformă proiectul într-unul social, prin urmare va fi mai interesant să lucrez la el. De asemenea, am mai multă răspundere.

Ţineţi minte un lucru. Cu cât vă este mai greu să eşuaţi, cu atât vă cresc şansele de reuşită.

Creaţi un stres pozitiv

Se ştie că prea mult stres face rău, dar şi că lipsa completă a stresului nu face bine. Între aceste două extreme există un punct de echilibru în care vă veţi simţi motivaţi să treceţi la treabă. Aceasta este o formă pozitivă de stres.

Cum vă puteţi creşte şi mai mult determinarea în atingerea scopului? Cum îl puteţi păstra viu în minte? Cum îi puteţi adăuga şi mai multă substanţă? Cum puteţi crea mai multe consecinţe negative pentru eşec? Orice idei aţi avea, puneţi-le în practică. Pe măsură ce faceţi asta, veţi deveni tot mai buni.

Adeseori e nevoie de timp pentru ca un obiectiv să se consolideze, prin urmare vă încurajez să luaţi în serios acest pas. Nu este un pas dificil. Crearea documentului şi afişarea lui pe perete mi-au luat câteva minute. Puteţi face multe prin

actualizarea statusului pe site-ul preferat sau prin stabilirea unei consecinţe negative pentru eşec.

Cu siguranţă vă puteţi sacrifica câteva minute pentru a vă asigura implicarea.

Dacă decideţi să săriţi peste acest pas, mă aştept sincer să eşuaţi. Atâta timp cât vi se pare simplu să eşuaţi, cel mai probabil asta veţi face.

În acest moment poate vă întrebaţi când vom trece la acţiunea propriu-zisă. Unde este partea practică? Păi, deja am ajuns la ea. Consolidarea obiectivului reprezintă o parte practică. Trebuie să organizaţi lucrurile astfel încât să fiţi siguri că veţi trece la treabă. Cum vă vor folosi ceilalţi paşi dacă doar îi veţi citi, fără să-i aplicaţi efectiv? De câte ori aţi citit o mulţime de sfaturi utile şi v-aţi spus „Ar trebui să fac asta", apoi aţi renunţat în secunda următoare? Trebuie să evităm astfel de situaţii.

Sunteţi cu mine sau nu?

În acest punct trebuie să vă hotărâţi: „*Voi citi cartea asta în mod activ sau nu? Voi trece la acţiune şi voi crea o sursă nouă de venit pasiv sau voi sta pe margine să-i urmăresc pe alţii în timp ce o fac?*"

Dacă nu sunteţi siguri, atunci nu sunteţi oameni de acţiune... cel puţin nu încă. Fie vă hotărâţi să vă implicaţi în asta, fie trenul va porni fără voi. Vă puteţi spune că veţi reveni ulterior şi veţi reciti cartea, dar o veţi face cu adevărat?

Poate vă întrebaţi cum funcţionează această implicare, acest angajament. Nu ar trebui să învăţaţi mai întâi paşii? Nu. Nu aşa se face. În primul rând trebuie să vă dedicaţi atingerii unui obiectiv, apoi veţi parcurge şi paşii. Ce vă lipseşte? Am să vă învăţ eu tot ceea ce aveţi nevoie să ştiţi. De fapt, dacă sunteţi deja dedicaţi atingerii unui obiectiv, chiar dacă veţi lăsa această carte din mână, tot veţi învăţa paşii din altă parte.

Care ar fi cel mai rău lucru care s-ar putea întâmpla? Chiar dacă vă implicaţi şi eşuaţi, tot veţi învăţa câteva lucruri incredibile pe parcurs. Veţi vedea din ce aluat sunteţi făcuţi. În cel mai rău caz, veţi suferi câteva consecinţe negative şi veţi fi uşor ruşinaţi. Mare lucru. Veţi supravieţui.

Sunteţi sau nu pe aceeaşi lungime de undă ca mine? Dacă nu-mi puteţi da un răspuns hotărât, cu siguranţă nu sunteţi.

Peste un an, ce hotărâre veţi vrea să fi luat în momentul acesta?

[7]

Venit salarial versus venit pasiv

Mulţi oameni au convingerea limitativă că venitul pasiv este ciudat, neobişnuit, complicat sau confuz. După cum am menţionat mai sus, în practică nu e greu să obţineţi venit pasiv. Din multe puncte de vedere, câştigarea mijloacelor de trai sub formă de venit pasiv este mai simplă decât în calitate de contractor sau de angajat, mai ales pe termen lung.

Partea dificilă este să vă familiarizaţi cu modul de gândire de care aveţi nevoie pentru crearea surselor de venit pasiv.

Să presupunem că deja vă simţiţi foarte confortabil cu sursele voastre de venit pasiv, la fel cum mă simt eu. Imaginaţi-vă că obţineţi lunar câteva zeci de mii de dolari, mai mult decât suficient ca să vă acoperiţi cheltuielile. Indiferent dacă munciţi sau nu, aceşti bani continuă să vă intre în conturi, din surse pe care le-aţi activat cu ani în urmă.

Imaginaţi-vă că aceasta este realitatea voastră de zi cu zi. Deja trăiţi aşa de mai bine de un deceniu.

Acum imaginaţi-vă că un prieten cu un serviciu obişnuit încearcă să vă convingă că ceea ce faceţi este ciudat sau neobişnuit şi că ar trebui să gândiţi ca el, să renunţaţi la stilul vostru de viaţă bazat pe venit pasiv şi să vă găsiţi în schimb un serviciu.

Dacă un prieten iubitor de salariu ar încerca asta cu mine, iată cum ar arăta conversaţia noastră:

Prietenul: Ştii... Ar trebui să te alături lumii reale şi să-ţi găseşti un serviciu. E ciudată treaba asta a ta cu venitul pasiv.

Eu: Se pare că-mi merge destul de bine. Ce ţi se pare ciudat?

Prietenul: Păi... Majoritatea oamenilor nu fac asta. Cei mai mulţi oameni au un serviciu.

Eu: Şi cum se face asta?

Prietenul: În principal, lucrezi pentru o corporaţie. Tu munceşti şi ei te plătesc.

Eu: OK. Salariul meu are vreo legătură cu valoarea muncii mele?

Prietenul: Mai mult sau mai puţin.

Eu: Deci primesc o sumă corectă, în funcţie de valoarea creată?

Prietenul: Depinde ce înţelegi tu prin corect. Evident, n-or să-ţi dea 100% din ce cred ei că produci. Trebuie să facă şi firma profit.

Eu: Atunci iau în jur de 80%?

Prietenul: Mai degrabă undeva în jur de 30%, dar nu se calculează atât de exact. Firma n-are de unde să ştie exact cât

valorezi tu. La o scară mai mare e dificil să ştii cât produce fiecare. Ca atare, salariile implică aproximare.

Eu: Şi unde se duce restul valorii create de mine?

Prietenul: Este distribuită în multe direcţii – ca venit pentru investitori şi acţionari, ca profit pentru societate, sub formă de impozite, de salarii mai mari pentru superiori, etc. Asta decid cei din conducere, nu tu.

Eu: Cel puţin iau şi eu o parte din profiturile societăţii?

Prietenul: De obicei nu, deşi unele societăţi au planuri de distribuţie a profiturilor. Chiar şi aşa, nu vor împărţi toate profiturile cu salariaţii... De obicei, mai puţin de jumătate. Uneori vei primi câte o feliuţă, sub formă de bonus.

Eu: Hmmm... Trebuie să muncesc zilnic?

Prietenul: De obicei doar în zilele lucrătoare, dar depinde de slujbă. Poţi avea şi câteva săptămâni de concediu plătit anual.

Eu: Numai câteva săptămâni? Dar dacă vreau să călătoresc o lună sau două?

Prietenul: Pai, de obicei nu ai cum. Poate te lasă dacă-ţi economiseşti zilele de concediu timp de câţiva ani, dar nu e bine văzut să pleci aşa mult.

Eu: De ce trebuie să economisesc timpul meu de concediu? Timpul trece de unul singur. Dacă-mi permit să plec în concediu, de ce nu pot să plec pur si simplu?

Prietenul: Pentru că trebuie să munceşti.

Eu: Şi dacă sunt epuizat şi nu mai am chef să muncesc?

Prietenul: Îţi dau cafea gratis.

Eu: Cafea bună sau proastă?

Prietenul: Depinde de slujbă, dar există mereu un Starbucks în preajmă.

Eu: Îmi pot lua laptopul la Starbucks să muncesc de acolo?

Prietenul: Depinde de slujbă, dar de obicei nu.

Eu: Pot merge în mai multe concedii dacă muncesc pe drum de pe laptop?

Prietenul: De obicei nu.

Eu: De ce nu?

Prietenul: Probabil pentru că nu au încredere că ai să munceşti în timpul concediului.

Eu: Deci trebuie să mă vadă muncind?

Prietenul: Evident. Sigur, în unele cazuri e nevoie să colaborezi cu colegii şi de-asta trebuie să fii în acelaşi loc cu ei.

Eu: Şi activitatea mea presupune colaborarea cu alţii. Colaborez cu ei pe Internet sau pe telefon.

Prietenul: Da, unele locuri de muncă o iau în direcţia asta, dar cei mai mulţi angajatori tot vor să te vadă zilnic la muncă.

Eu: Şi unde-aş munci?

Prietenul: Depinde de tipul de slujbă. În cazul slujbelor de birou, într-un cubicul.

Eu: Ce e un cubicul?

Prietenul: Este o părticică a unei camere mai mari, delimitată de pereţi subţiri. Ar trebui să ai destul loc pentru un birou şi un scaun.

Eu: Biroul meu de acasă e mult mai mare şi are baie proprie dotată cu duş. Plus că pot să muncesc de oriunde vreau, nu trebuie să stau închis între patru pereţi.

Prietenul: Da, cel mai probabil ca angajat nu vei avea un birou aşa mare, în afara cazului în care lucrezi în conducere sau în altă funcţie similară.

Eu: Pot să-mi aleg singur funcţia?

Prietenul: De obicei îţi este încredinţată, dar uneori poţi. Depinde de firmă.

Eu: Pot alege să mi se spună „stăpâne”?

Prietenul: Mmmm... probabil că nu.

Eu: Dar plata?

Prietenul: Pai, probabil vei câştiga mult mai puţin ca acum pentru acelaşi gen de muncă. Ca să-ţi faci o idee, salariul mediu pentru un blogger e undeva între 17.000 şi 38.000 de dolari pe an.

Eu: Wow... E mult mai puţin decât câştig atunci când sunt în vacanţă. Cum aş putea măcar să trăiesc cu atât?

Prietenul: Alţii se descurcă fără probleme. Va trebui să reduci puţin cheltuielile, mai ales că vei avea nevoie de bani pentru benzină, haine de birou şi diverse alte cheltuieli. Poţi totuşi obţine un tricou gratuit de la companie şi poate şi un pad pentru mouse, aşa că se mai echilibrează...

Eu: Ouch! Aş putea cumva câştiga aceiaşi bani ca acum dintr-o slujbă, nu din venit pasiv?

Prietenul: Puţin probabil, dar dacă ai reuşi, ai plăti mult mai multe taxe, din moment ce ar fi vorba de un venit

salarial. Nu poţi să-ţi deduci cheltuielile aşa cum faci în prezent.

Eu: Despre ce taxe vorbim aici?

Prietenul: Cu taxele suplimentare pe care le-ai achita ţi-ai putea cumpăra anual o maşină.

Eu: Nu sună foarte atractiv. Nu cred că m-aş putea descurca cu atâtea taxe!

Prietenul: Da, dar guvernul ştie asta şi face procesul mult mai puţin dureros, ascunzând o parte a taxelor. Prin urmare, n-o să ţi se mai pară că venitul tău e impozitat în asemenea hal. În primul rând, nu primeşti tot salariul de la angajator. O parte dintre taxe sunt deghizate sub forma contribuţiilor plătite de companie, cum ar fi contribuţia angajatorului la Asigurările Sociale şi de Sănătate. Aşadar, chiar dacă primeşti o anumită sumă de bani pe ştatul de plată, din perspectiva guvernului şi a şefilor salariul tău va fi mult mai mare. Poţi fi sigur că angajatorul va dori să-şi recupereze aceste sume tot de la tine, prin plusul de valoare cu care va trebui să contribui.

Eu: Ştiu asta. Legile fiscale din Statele Unite sunt clar mai aspre pentru angajaţi, care plătesc cele mai mari taxe raportat la venituri. Prin urmare, de ce ar vrea oamenii să le fie distribuite veniturile în acest fel?

Prietenul: Cei mai mulţi oameni nu ştiu cum stă treaba. În plus, oricum nu ştiu ce se întâmplă cu banii în plus. Salariile mici îi ţin în siguranţă şi le asigură prezenţa continuă la locul de muncă. Trebuie să ţinem economia în viaţă.

Eu: Grozav.

Prietenul: Există şi unele avantaje ale serviciului.

Eu: Cum ar fi?

Prietenul: Ai asigurare de sănătate.

Eu: Am şi acum, dar abia o folosesc. Prefer să fiu sănătos.

Prietenul: Pai dacă ai avea slujbă ţi-ai permite să fii mai puţin sănătos, din moment ce n-ai plăti pentru ea.

Eu: Hmmmm....

Prietenul: Şi cafea gratis.

Eu: Ai mai spus asta.

Prietenul: Am zis şi că poţi să iei câtă vrei?

Eu: OK. Deci ce fel de muncă aş face la o slujbă obişnuită?

Prietenul: Depinde de slujbă, dar de obicei vei face ceva care corespunde scopurilor societăţii.

Eu: Şi cine stabileşte aceste scopuri?

Prietenul: Într-o societate bine administrată, directorii, pe baza instrucţiunilor primite din partea conducerii şi a investitorilor cheie.

Eu: Iar eu unde pot vedea aceste scopuri?

Prietenul: În mod normal nu le vezi, dar uneori se împart pliante cu misiunea societăţii, liste de obiective sau chiar memorandumuri. Totuşi, nu ai cum să ştii care sunt obiectivele concrete ale societăţii. De obicei sunt împărtăşite numai celor care trebuie să le ştie, nu angajaţilor.

Eu: OK. Atunci de unde ştiu pentru ce obiective lucrez?

Prietenul: De regulă şeful tău stabileşte asta, iar tu pur şi simplu faci ce îţi spune el.

Eu: Trebuie să am şef?

Prietenul: Da, oricine are. Chiar şi directorul executiv răspunde în faţa consiliului de administraţie şi a acţionarilor.

Eu: Şi dacă şeful nu face o treabă prea bună?

Prietenul: Asta se întâmplă frecvent. Trebuie să te descurci. Doar asigură-te că pari ocupat când se uită la tine şi vei fi OK. Nivelul de răspundere personală tinde să fie mic, prin urmare, atâta timp cât nu ieşi în evidenţă ca fiind cel mai leneş, totul este în regulă.

Eu: Iar dacă nu sunt de acord cu şeful cu privire la obiectivele societăţii?

Prietenul: Atunci te loveşti de politica firmei, care poate să fie foarte complexă. Unii fac oricum ce le spune şeful, chiar dacă nu ştiu ce-o să iasă. Alţii încearcă să se impună cu forţa sau să negocieze. Uneori merge, dar dacă nu-i place şefului poţi să fii dat afară. De cele mai multe ori oamenii ajung la un compromis.

Eu: Şi compromisul este unul inteligent?

Prietenul: De obicei nu.

Eu: Sunt răsplătit dacă fac treabă bună şi ajut societatea să îşi atingă obiectivele?

Prietenul: Uneori da. Poţi primi o mărire, un bonus sau o promovare. Sau poţi primi aprecieri şi recunoaştere. Totuşi, de cele mai multe ori nu primeşti nimic în plus faţă de salariul de bază.

Eu: Cum stă treaba cu promovările?

Prietenul: Obţii o funcţie nouă şi odată cu ea mai multă răspundere, ceea ce poate să-nsemne şi mai mulţi bani. În acelaşi timp, înseamnă şi un program prelungit.

Eu: Şi dacă vin cu o idee grozavă, dar care nu face parte din sarcinile care mi-au fost alocate?

Prietenul Prietenul: Nu te sfătuiesc să faci asta.

Eu: De ce nu?

Prietenul: Pentru că vei fi văzut ca un oportunist. Ceilalţi angajaţi ar putea crede că încerci să le iei locul şi ţi-ar face viaţa imposibilă până renunţi.

Eu: Să-nţeleg că dacă muncesc mai mult sau mai bine, ceilalţi angajaţi vor încerca să mă tragă în jos?

Prietenul: Probabil. Nici şefului n-o să-i placă prea mult.

Eu: N-o să-i placă nici şefului? De ce nu? Cultivarea talentelor nu face parte din treaba lui?

Prietenul: Poate, dar vrea şi el să dea bine. Nu dă bine să fie eclipsat de subordonaţi.

Eu: Nu sună ca un mediu de lucru în care aş putea să fac performanţă.

Prietenul: Da, dar din fericire nu ţi se cere asta. Trebuie doar să mergi înainte. E mai simplu aşa.

Eu: Dar dacă ştiu că nu dau tot ce pot, nu mă voi simţi prost faţă de mine însumi? Nu-mi va scădea respectul de sine?

Prietenul: Sigur că da, dar te obişnuieşti. Toată lumea se adaptează.

Eu: Deci cum e să munceşti într-un grup de oameni în care nimeni nu încearcă să dea tot ce poate şi fiecare are o părere proastă despre sine şi despre ceilalţi din cauza asta?

Prietenul: Destul de plictisitor. Dar, din nou, te obişnuieşti. Cafeaua gratuită ajută.

Eu: OK. Dar cu sexul cum aş sta?

Prietenul: Despre ce vorbeşti?

Eu: Pai, dacă am o colegă şi ni se aprind la amândoi călcâiele, unde mergem să facem sex? Există camere pentru asta?

Prietenul: O, nu, nu, nu. Asta ar fi văzut foarte prost. Aţi putea fi concediaţi sau ceva de genul.

Eu: Concediaţi? De ce? Dacă e doar o partidă rapidă şi putem ajunge la muncă la timp?

Prietenul: Da, nu fă asta. Societatea ar putea fi dată în judecată.

Eu: Dată în judecată de către cine?

Prietenul: Probabil de femeia cu care ai făcut sex.

Eu: Păi dacă a fost sex consimţit reciproc, de ce ar da în judecată societatea? Pentru ce?

Prietenul: Presupun că pentru hărţuire sexuală. Oamenii câştigă milioane din asta.

Eu: Bun, deci trebuie să mă masturbez?

Prietenul: Doamne fereşte, nu, este la fel de rău.

Eu: Atunci ce fac oamenii dacă se excită la muncă? Oamenii încă se mai excită la muncă, nu?

Prietenul: Sigur, se excită tot timpul, dar se stăpânesc şi pretind că n-o fac. Au grijă de asta mai târziu, de obicei uitându-se la filme porno pe Internet.

Eu: Oamenii se uită la filme porno în timpul serviciului?

Prietenul: Oh, nu, aşa ceva ar fi văzut foarte prost. Oamenii ar putea fi daţi afară şi pentru asta.

Eu: Ca atare, cât timp sunt la muncă, oamenii încă se pot excita, dar trebuie să pretindă că sunt asexuaţi până pot să se ocupe de asta... acasă.

Prietenul: Da, cam asta se-ntâmplă.

Eu: Pare mai simplu să faci o partidă rapidă, poate să tragi un pui de somn după, apoi să te întorci din nou la treabă.

Prietenul: Sunt destul de sigur că e ilegal în mediul corporatist.

Eu: OK, dar senzaţiile pozitive de după sex fac ceva mai simplă colaborarea. Pare a fi foarte frustrant să încerci zilnic să-ţi suprimi dorinţele sexuale.

Prietenul: Sigur că e frustrant, dar aminteşte-ţi că nu se aşteaptă nimeni să fii prea productiv, ca atare e-n regulă. Şi, iarăşi, cafeaua pe gratis ajută la asta.

Eu: Ok, deci lasă-mă să-nţeleg. Sugerezi că ar trebui să renunţ la toate sursele mele de venit pasiv, să merg să lucrez pentru altcineva, să am un şef şi să fac tot ce-mi zice, chiar dacă deciziile lui nu sunt cele mai bune, să fac o treabă mediocră în loc să dau tot ce pot, să socializez cu oameni care de asemenea fac o treabă mediocră, să muncesc mai multe ore pentru un salariu mai mic, să iau mai puţine

concedii şi să cer permisiune ca să le iau, şi pe deasupra... fără sex?

Prietenul: În cea mai mare parte, da. Dar uiţi aspectul siguranţei.

Eu: Ce este sigur în asta?

Prietenul: Vei avea un venit regulat.

Eu: Cât de regulat? Poate să înceteze vreodată?

Prietenul: Sigur că poate să înceteze. Ai putea fi concediat.

Eu: Pot preveni concedierea?

Prietenul: Nu neapărat. Se poate întâmpla şi din motive aflate în afara controlului tău. Sau poţi face o greşeală. Sau cineva mai bine văzut nu te place.

Eu: Şi unde vezi siguranţă în asta?

Prietenul: Pai, în cea mai mare parte eşti în siguranţă.

Eu: Deci dacă sunt concediat, cât venit continui să am?

Prietenul: De obicei niciunul. În unele cazuri poţi avea salarii compensatorii, dar numai pentru o scurtă perioadă de timp. În cea mai mare parte, odată ce nu mai ai slujbă, nu mai eşti nici plătit.

Eu: Dar acum câştig bani indiferent dacă muncesc sau nu. Şi nu pot fi nici concediat.

Prietenul: Da, e ciudat.

Eu: Mie mi se pare normal.

Prietenul: Mda, ştiu că tu eşti oarecum fixat pe ideile tale, dar slujbele sunt foarte populare. Evident funcţionează pentru mulţi oameni.

Eu: Dar cum e cu găsirea unui loc de muncă? Toată lumea obţine unul în mod automat?

Prietenul: Oh, nu. Oamenii trebuie să le caute şi să aplice la ele.

Eu: Şi cum procedează? Decid ce vor să facă şi găsesc un serviciu care să le permită?

Prietenul: Ei, nu e atât de simplu. În cea mai mare parte a timpului caută ce e disponibil, deşi e posibil să nu fie exact ce le place.

Eu: Dar odată ce găsesc un loc de muncă, sunt deja angajaţi?

Prietenul: Nu. Din nou, nu e atât de simplu. Este o piaţă competitivă. Trebuie să aplice, dar e posibil să nu fie aleşi. E posibil să aplice pentru mai multe slujbe înainte să li se ofere una, iar aia e posibil să nu fie cea mai interesantă. De asemenea, milioane de oameni care vor să lucreze nu găsesc loc de muncă.

Eu: Îmi sună foarte stresant. Ce fac dacă nu pot să găsească un loc de muncă?

Prietenul: Trebuie să trăiască pe spinarea altora. A guvernului, a partenerului de viaţă sau a unui prieten sau membru de familie.

Eu: Şi dacă tot nu găsesc loc de muncă şi nu mai au pe spinarea cui sta?

Prietenul: Atunci ar putea ajunge în stradă.

Eu: Nu sună ca ceva care să-ţi ofere vreo siguranţă.

Prietenul: Pai cei mai mulţi oameni nu sfârşesc astfel. Per total merge destul de bine. În plus, se pare că nu e chiar atât de rău să ajungi în stradă. Oamenii se descurcă.

Eu: Şi cei mai mulţi oameni îşi iubesc slujbele?

Prietenul: Nu, cel puţin 80% dintre ei nu.

Eu: Atunci de ce merg la muncă?

Prietenul: Au nevoie de bani. Ce altceva ar putea face?

Eu: Ar putea câştiga bani fără să aibă o slujbă.

Prietenul: Poate, dar cine face aşa ceva?

Eu: Eu fac.

Prietenul: Da, dar tu eşti ciudat.

Eu: Apreciez că mi-ai împărtăşit toate astea, dar într-o lume care consideră genul ăsta de slujbe normalitate, cred că voi rămâne la abordarea curentă, chiar dacă tu o consideri ciudată. Îmi place ce fac, sunt plătit bine, indiferent dacă muncesc sau nu, pot călători oricând vreau, nu am şefi, nu pot fi concediat, nu sunt supra-impozitat, pot da tot ce-i mai bun din mine fără să mă simt presat să fiu mediocru, iar dacă lucrez cu cineva şi suntem atraşi unul de celălalt, putem face sex şi apoi ne întoarcem la treabă cu un zâmbet pe faţă. În plus, nu e dat nimeni în judecată şi pot folosi Stăpâne ca titlu oficial.

Prietenul: Sună bine, dar cei mai mulţi n-o pot face.

Eu: Şi de ce nu?

Prietenul: Nu toţi oamenii sunt suficient de deştepţi.

Eu: Există mulţi oameni nu foarte inteligenţi care câştigă venituri pasive. Ai fi uimit câtă capacitate mentală se eliberează atunci când nu ai de-a face cu şefi şi cu politicile

societăţii, când nu te chinui să faci ceva mediocru, în loc să depui toate eforturile şi când nu eşti stresat de perspectiva şomajului sau a celibatului...

Prietenul: Adevărat, dar şi acei oameni sunt la fel de ciudaţi.

Eu: Poate.

Prietenul: De asemenea, venitul pasiv este prea complicat pentru majoritatea oamenilor.

Eu: Dacă oamenii se pot descurca cu toate problemele de serviciu, cred că le va fi foarte uşor să câştige venituri pasive. Nu trebuie să alergi după un loc de muncă, nu aplici, nu ai şefi, nu ai politica firmei, nu trebuie să-ţi economiseşti timp de concediu, nu rişti să fii concediat şi ai taxe mai mici. Da, la început câştigi mai puţin, dar dacă oamenii pot suporta să muncească pentru alţii, cred că se pot descurca şi cu asta.

Prietenul: Eu încă sunt sceptic şi te sfătuiesc să te mai gândeşti la asta. Din nou, slujbele se bucură de o mare popularitate. Cred că ar trebui să încerci.

Eu: Crezi că mi-ar plăcea?

Prietenul: Nu, dar cred că te-ai putea obişnui. Crede-mă. Va fi bine. Din nou, sunt foarte populare.

Eu: Poate pentru cafeaua pe gratis!

[8]

Obţineţi venit pasiv fără să vă schimbaţi cariera

Acum că am trecut de etapa stabilirii obiectivului şi am discutat puţin despre gândirea necesară – sper că v-a plăcut umorul ultimului capitol! – să trecem la metoda creării surselor de venit pasiv. Vom începe de la un nivel general, urmând să intrăm în detalii în capitolele viitoare.

Metoda despre care vorbesc are trei etape de bază:

1. Crearea valorii;
2. Livrarea valorii;
3. Plata.

Observaţi că aceste trei etape se regăsesc în cadrul oricărei strategii de obţinere a unei forme de venit. Spre exemplu, dacă aveţi un serviciu obişnuit creaţi şi livraţi valoare către angajator, urmând să fiţi plătiţi pentru asta.

Prin urmare, ce diferă la venitul pasiv? Diferenţa intervine în principal la nivelul celei de-a doua etape.

Atunci când generaţi venit activ la locul de muncă, valoarea este livrată o singură dată. Indiferent de rezultatul muncii, acesta este predat angajatorului.

La fel se întâmplă în cazul în care vă oferiţi serviciile în calitate de contractori independenţi. Prestaţi un serviciu pentru client (crearea valorii), îi predaţi rezultatul muncii (livrarea valorii) şi sunteţi plătiţi pentru asta.

În cadrul strategiei venitului pasiv, ideea de bază este livrarea aceleiaşi valori de un număr cât mai mare de ori. Din acest motiv, nici plata nu va mai avea loc o singură dată.

Crearea valorii pasive

O greşeală pe care o fac cei mai mulţi atunci când încearcă să-şi creeze primele surse de venit pasiv este să se concentreze pe monetizare înainte să aibă ce să monetizeze. Este o pierdere de timp şi de energie, dar oamenii fac asta TOT TIMPUL!

Îndrăznesc să spun că cele mai multe eşecuri de care am auzit implică oameni care au vrut să monetizeze sisteme lipsite de valoare. Încearcă să sară direct la bani, iar rezultatele lor sunt în mod previzibil proaste. Fac echivalentul cerşetoriei în afaceri şi nu câştigă mai mult decât cerşetorii.

Nu puteţi produce o sursă de venit pasiv până nu furnizaţi valoare pasivă, după cum nu puteţi prinde peşte înainte să găsiţi o apă cu peşti.

Concentraţi-vă în primul rând pe crearea valorii şi numai după ce ştiţi că oferiţi suficientă valoare începeţi să vă gândiţi la monetizare.

Dacă vă concentraţi numai pe monetizare, este ca şi când aţi zice: „*Unde sunt afurisiţii ăia de peşti? Poate se ascund după aceşti cactuşi... Sau poate sub bolovanul ăsta. Trebuie să fie peşti pe-aici pe undeva. Fir-ar să fie, am plătit o grămadă de bani pe năvodul ăsta... Acum, peşti, ascultaţi aici! Vă ordon! Ieşiţi de unde sunteţi ascunşi şi aruncaţi-vă la mine în plasă!*"

Oricât de stupid sună, asta e ceea ce fac oamenii atunci când se entuziasmează în legătură cu venitul pasiv fără să acorde cea mai mică atenţie valorii pasive.

Odată ce aţi interiorizat mentalitatea creării surselor de venit pasiv şi o simţiţi ca pe a doua natură vă puteţi gândi şi la monetizarea timpurie, pentru că veţi şti unde să căutaţi oportunităţile. Până atunci, vă încurajez să vă gândiţi serios la crearea valorii pasive înainte să treceţi la etapa monetizării. Deveniţi buni la găsirea apei, apoi lucraţi la abilităţile de pescar.

Cum veţi şti dacă aduceţi valoare? Feedback. Voi porniţi la drum pe bază de presupuneri. Oamenii cărora vă adresaţi sunt instanţa supremă care va stabili dacă le-aţi furnizat valoare sau nu.

Dacă vreţi să faceţi oamenii să râdă şi nimeni nu râde, atunci nu aduceţi valoare. Nu aţi creat sursa. Este în regulă. Se mai întâmplă. Uneori încercările voastre de furnizare a valorii vor fi sortite eşecului.

Experienţa joacă un rol însemnat în crearea valorii. Aveţi nevoie de ceva timp să discerneţi ce consideră oamenii ca fiind de valoare şi ce nu. Sunt sigur că am scris multe articole de care nu i-a păsat nimănui, dar asta m-a ajutat să înţeleg mai bine nevoile oamenilor şi modul în care le pot veni în întâmpinare.

Cu cât veţi fi mai buni în crearea valorii pasive, cu atât vă va fi mai uşor să obţineţi venituri din asta.

Livrarea valorii pasive şi plata

Expresia de venit pasiv sugerează că diferenţa faţă de venitul activ ar fi dată în principal de cel de-al treilea element, respectiv de modalitatea de plată. În realitate, după cum am arătat, diferenţele apar la nivelul modalităţii de livrare a valorii.

Aplicând metoda venitului activ predaţi rezultatele muncii voastre o singură dată şi primiţi în schimb o singură sumă de bani. Prin aplicarea unei strategii specifice venitului pasiv, predaţi aceste rezultate de mai multe ori (către una sau mai multe persoane) şi sunteţi plătiţi pentru fiecare predare.

Mai mult, pentru ca strategia pe care o aplicaţi să fie una pasivă, predarea valorii către clienţi trebuie să se efectueze fără eforturi directe din partea voastră. Spre exemplu, atunci când public un articol pe blog, acesta ajunge imediat la oameni din toată lumea, deşi eu nu l-am trimis personal fiecăruia. Predarea valorii se face în mod automat.

De ce un singur client?

Iată o bună întrebare. De ce aveţi un singur client?

O persoană cu slujbă este doar un afacerist care vinde unui singur client. Dacă luaţi strategia venitului pasiv şi o aplicaţi pentru un singur client, avem o strategie de venit activ. Un şef. Un angajator. Un singur client.

O persoană care generează venit pasiv preferă să livreze valoare mai multor clienţi simultan. O altă opţiune constă în livrarea repetată a valorii către aceeaşi persoană. Un exemplu ar fi închirierea unei proprietăţi către un singur client care plăteşte o chirie lunară.

Atunci când oamenii trec de la modul de gândire orientat spre venitul activ la cel orientat spre venitul pasiv, de obicei încep să se întrebe cum să furnizeze valoare unui număr mai mare de oameni. În loc să aveţi un singur client pentru munca voastră, de ce nu 10 clienţi... sau 100... sau 1.000? De ce nu 1.000.000 de clienţi?

Câţi oameni puteţi ajuta?

Creşterea la scară

Observaţi că în cadrul strategiei active nivelul venitului depinde de cantitatea de valoare creată şi de preţul acesteia. Dacă aveţi un angajator sau o clientelă, pentru a vă creşte venitul trebuie să creaţi mai multă valoare sau să îi majoraţi preţul.

În cadrul strategiei pasive, pentru a câştiga mai mulţi bani nu este nevoie să creşteţi preţul sau să creaţi întruna valoare. Tot ce aveţi de făcut este să identificaţi mijloacele prin care

valoarea creată de voi poate deveni accesibilă tuturor celor care ar putea beneficia de pe urma acesteia.

Când vă veţi pune problema trecerii la o scară mai largă, veţi descoperi că puteţi face aceeaşi muncă de până acum, atâta timp cât puneţi rezultatele la dispoziţia mai multor persoane. Aveţi nevoie doar de o nouă metodă de livrare a valorii.

Spre exemplu, puteţi scrie software pentru societatea la care v-aţi angajat sau puteţi dezvolta o aplicaţie proprie pe care s-o puneţi la descărcat pe App Store.

Puteţi lucra ca avocaţi cu un singur client sau puteţi scrie şi vinde cărţi de consiliere juridică, ajutând în acest fel mai multe persoane.

Gândiţi-vă ce faceţi în momentul de faţă. Cum v-aţi putea modifica activitatea pentru a furniza valoare unui număr mai mare de oameni?

Este posibil ca angajatorul vostru să folosească deja rezultatele muncii voastre în cadrul unei strategii de venit pasiv. Voi lucraţi o singură dată, iar şeful obţine o sursă de venit pe termen lung. Sau poate că munciţi pentru a susţine sistemul prin care societatea la care lucraţi asigură venitul pasiv al investitorilor şi fondatorilor săi.

Vânzarea este sistemul sanguin al oricărei afaceri. Cât timp vindeţi unui singur client, nu curge suficient sânge prin vene, prin urmare nu aveţi flux.

Pentru a păşi pe tărâmul venitului pasiv, începeţi să puneţi sub semnul întrebării inteligenţa din spatele unui sistem creat pentru a vinde unui singur client. Începeţi să

gândiţi pe o scară mai largă, respectiv gândiţi-vă la o modalitate prin care serviciile voastre ar putea aduce o îmbunătăţire în viaţa cât mai multor persoane.

De ce să vindeţi unui singur client? Lărgiţi-vă orizonturile şi realizaţi că dacă un angajator este dispus să vă plătească pentru valoarea pe care o creaţi o singură dată, există şanse ca şi alţii să fie dispuşi să plătească – dacă pur şi simplu nu aţi mai fi atât de dependenţi de unicul vostru client.

Încetaţi să fiţi egoişti cu valoarea pe care o produceţi!

Tind să consider oamenii care folosesc strategia venitului activ ca fiind mult mai egoişti decât cei care folosesc strategia pasivă. Poate că sună dur, dar adevărul e că beneficiarii venitului activ nu sunt foarte darnici. Ei livrează valoarea creată unui singur client. Nu credeţi că este destul de puţin, când trăim într-o societate care numără mai multe miliarde de oameni?

Cel mai des oamenii consideră asta o formă de loialitate, dar de fapt este doar un mod limitat de a vedea lucrurile. După cum am spus, poate că şeful vostru se foloseşte deja de acest mod limitat de gândire în timp ce obţine venit pasiv pentru sine şi pentru alţii din valoarea pe care aţi creat-o.

Beneficiarii venitului pasiv caută în permanenţă mijloace prin care să pună valoare în mâna unui număr cât mai mare de oameni. Ei iubesc să împartă cu alţii, iar societatea îi răsplăteşte cu mai multe surse de venit pasiv.

Societăţii nu-i pasă cât de mult munciţi voi. Nu-i pasă cât de creativi sunteţi. Îi pasă numai de valoarea pe care o aduceţi efectiv în vieţile oamenilor. Pentru asta sunteţi plătiţi – pentru valoarea pe care o furnizaţi. Nu sunteţi plătiţi pentru ideile voastre sau pentru orele nesfârşite de muncă.

Oricum, despre asta voi vorbi mai mult în capitolele care urmează. Deocamdată, tema voastră este să vă gândiţi la valoarea pe care o creaţi în prezent şi să găsiţi o metodă prin care aceasta ar putea să ajungă simultan la mai multe persoane. Nu contează dacă aveţi sau nu slujbă. Ce valoare aduceţi familiei şi prietenilor? De ce se deranjează oamenii să-şi petreacă timpul cu voi? Ce alte forme de valoare aţi mai putea crea dacă aţi depune efortul?

Indiciu: nu trebuie să livraţi personal această valoare. Trebuie doar să vă asiguraţi că livrarea are loc.

Începeţi tranziţia către un mod de gândire care presupune să fiţi mai generoşi cu ceilalţi. Până la urmă, despre asta este venitul pasiv.

[9]

Este corect să câştigăm venit pasiv?

Unii oameni m-au întrebat dacă este sustenabil ca fiecare să încerce să câştige venit pasiv şi aş vrea să clarific acest aspect înainte să trec mai departe.

În realitate, oamenii sunt liberi să aleagă între strategia venitului pasiv şi cea a venitului activ şi de cele mai multe ori optează pentru ultima variantă. De ce fac asta, în ciuda dezavantajelor? Cred că principalul motiv este influenţa exercitată de societate în sensul alegerii acestei strategii. Probabil că multe persoane fac această alegere fără să aibă suficiente cunoştinţe despre venitul pasiv. Mai mult, şcoala şi părinţii ajută la educarea maselor în această direcţie.

Personal, consider că dacă tot mai mulţi oameni ar începe să câştige venit pasiv în detrimentul celui activ, piaţa s-ar adapta fără nicio problemă. În aceste condiţii, nivelul remuneraţiilor din sectorul activ ar înregistra o creştere semnificativă, iar executarea sarcinilor specifice ar deveni mult mai atractivă decât în prezent.

În momentul de faţă avem prea mulţi oameni care caută slujbă şi prea puţine locuri de muncă. Prin urmare, este cu adevărat înţelept să educăm tânăra generaţie în scopul obţinerii unei slujbe? Nu, asta este o prostie care nu face decât să înrăutăţească situaţia. Pe termen lung, acest mod de gândire determină scăderea salariilor şi a standardelor de viaţă.

Cred că o soluţie mult mai viabilă este învăţarea strategiilor de venit pasiv, astfel încât oamenii să poată face o altă alegere. Venitul pasiv este o opţiune excelentă, din moment ce oamenii nu sunt obligaţi să-şi caute slujbă. De fapt, pot chiar să stimuleze crearea unor locuri de muncă.

Amintiţi-vă că strategia obţinerii de venit pasiv implică punerea valorii create la dispoziţia mai multor persoane. Nu văd niciun motiv pentru care ar trebui să ne reţinem din furnizarea valorii.

Dacă vă licenţiaţi cartea către o editură şi primiţi venit pasiv sub forma unor redevenţe, editorul îşi poate în schimb plăti angajaţii care îndeplinesc diferite sarcini pentru a păstra sistemul în funcţiune. Cartea voastră ajută la asta şi creează locuri de muncă şi salarii pentru ceilalţi.

Strategiile de venit pasiv şi activ se susţin reciproc. Nu sunt opuse una celeilalte. Cred că este sănătos ca ele să coexiste.

Personal, eu nu vreau un serviciu obişnuit, dar înţeleg că mulţi oameni vor asta, uneori cu disperare. Poate că iau peste picior gândirea de angajat pentru a determina oamenii să

caute şi alte soluţii, dar respect capacitatea fiecăruia de a face propriile alegeri.

Cât despre corectitudinea obţinerii de venit pasiv, aş spune că e mai mult decât corect. Este de-a dreptul generos. După cum am spus în capitolele anterioare, venitul pasiv tinde să fie mai benefic şi mai puţin taxat decât cel activ. De asemenea, strategiile de venit pasiv aduc mai multă valoare în economie, motiv pentru care este absolut normal să fie mai bine remunerate. Prin faptul că sprijiniţi crearea de slujbe pentru ceilalţi, generaţi mai multe impozite decât dacă aţi fi câştigat aceeaşi sumă ca venit activ.

Nu este neobişnuit ca oamenii care câştigă venituri active să considere venitul pasiv ca fiind o strategie lacomă. Ironia face să fie la fel de uşor să consideri că aceşti oameni au o mai mică contribuţie la bunăstarea generală, din moment ce furnizează valoare unui singur angajator, cu toate că prin munca lor ar fi putut ajuta mai multe persoane.

Adevărul este că ambele strategii caută să aducă valoare, dar în modalităţi diferite.

[10]

Patru strategii de obţinere a venitului pasiv

Pentru a genera venit pasiv aveţi nevoie de o metodă prin care să câştigaţi bani fără să fie nevoie să munciţi încontinuu pentru a menţine sistemul în funcţiune. Dacă trebuie să munciţi zilnic pentru a nu vă scădea veniturile, atunci câştigaţi venit activ, nu pasiv. Venitul pasiv continuă să vină chiar dacă nu mai munciţi în mod efectiv.

Este adevărat că multe forme de venit pasiv necesită desfăşurarea unor activităţi minime de întreţinere, dar asta nu înseamnă că trebuie să îndepliniţi personal toate aceste sarcini. Puteţi delega sarcinile respective unor alte persoane sau tehnologiei.

Un sistem orientat spre obţinerea de venit pasiv implică o formă de delegare. Ce se deleagă şi cui? Cine va rezolva sarcinile active dacă nu vă veţi ocupa personal de ele? Sistemul vostru de venit pasiv trebuie să aibă răspunsurile la aceste întrebări.

Mie îmi place să deleg sarcini tehnologiei pentru că este rapidă, eficientă şi ieftină. Mai mult, tehnologia funcţionează excelent pentru afacerile online.

Spre exemplu, am delegat distribuţia articolelor mele serverului pe care îmi este găzduit site-ul. Postez articolul pe server cu o simplă apăsare de buton, după care diferitele elemente de software şi hardware se ocupă de restul. Tehnologia este atât de omniprezentă în zilele noastre încât este uşor să pierdem din vedere tot ceea ce face pentru noi, dar ea poate juca un rol vital în cadrul oricărui sistem de venit pasiv. Cum mi-aş fi distribuit lunar articolele către milioane de cititori în lipsa acestei tehnologii? Ar fi trebuit să depun un efort uriaş.

Observaţi că şi atunci când comunicaţi prin intermediul tehnologiei beneficiaţi de avantajele sistemelor de venit pasiv. Mesajul vostru ajunge unde trebuie prin intermediul unui echipament care a fost proiectat, construit şi întreţinut de alte persoane. Poate că nu plătiţi direct aceşti oameni, dar ei au lucrat oricum pentru voi. Aşadar, dacă deja vă bazaţi pe astfel de sisteme pentru a vă satisface nevoile de comunicare, de ce nu v-aţi baza pe ele şi pentru a obţine venituri?

De asemenea, o parte dintre sarcinile voastre pot fi delegate altor persoane. Într-o afacere de tip afiliat puteţi delega sarcina procesării şi executării comenzilor, precum şi relaţiile cu clienţii. Spre exemplu, dacă folosiţi programul de afiliere al Amazon, delegaţi efectiv o parte semnificativă a operaţiunilor către Amazon. Din perspectiva marketingului afiliat, o vânzare efectuată în acest mod poate să pară foarte

pasivă, dar asta pentru că angajaţii de la Amazon efectuează o mare parte din munca activă necesară.

Construieşte sau împrumută

Există mai multe opţiuni pentru crearea unei surse de venit pasiv, şi anume:

1. Conceperea de la zero a propriului sistem de venit pasiv;
2. Învăţarea metodelor aplicate de persoane care au câştigat venit pasiv şi aplicarea acestora;
3. Folosirea sistemului creat de altcineva (de obicei în schimbul unei sume de bani); şi
4. Aplicarea unei combinaţii a celor de mai sus.

De-a lungul timpului am folosit toate aceste abordări, dar nu mă pot pronunţa care dintre ele ar fi cea mai bună. Alegerea pe care o faceţi depinde de o mare varietate de factori, precum timpul şi capitalul de care dispuneţi, dar şi de abilităţile şi obiectivele personale.

Dacă vreţi o provocare reală, crearea de la zero a propriului sistem de venit pasiv vă poate aduce cele mai mari satisfacţii. Avantajul acestei abordări constă în faptul că sistemul vă aparţine în întregime, prin urmare îi cunoaşteţi toate secretele şi îl puteţi adapta oricăror cerinţe. Pe de altă parte, crearea de la zero a unui sistem de venit pasiv implică mult mai multă muncă şi timp. Inovaţia este riscantă. Uneori, se merită să riscaţi. Alteori nu.

Cel mai adesea oamenii împrumută idei de la ceilalţi. De ce să reinventaţi roata? Învăţaţi ce merge la majoritatea

oamenilor şi aplicaţi metode similare. Există numeroase cărţi şi sisteme create de antreprenori care sunt dispuşi să vă înveţe cum să faceţi ce au făcut ei. Unii oferă aceste informaţii în mod gratuit, în timp ce alţii le împărtăşesc în schimbul unei sume de bani. Atâta timp cât este vorba despre un sistem funcţional şi eficient, consider că se merită investiţia.

În anii ’90, în timp ce încercam să-mi pun pe picioare afacerea cu jocuri electronice, am cumpărat o carte intitulată „*Cum să îţi vinzi software-ul*”, de Bob Schenot (n.t.: în original, „*How to Sell Your Software*”). Cartea cuprindea o descriere a sistemului conceput de Bob, o mare parte dintre informaţiile respective având aplicabilitate şi în afacerea mea. Desigur, în ziua de astăzi metodele lui Bob sunt complet depăşite, dar la momentul respectiv mi-au oferit un punct de plecare pentru construirea unui sistem de vânzări.

O variantă ieftină este folosirea sistemului conceput de o altă persoană. Un exemplu ar fi licenţierea unei cărţi către o editură sau vânzarea ei în format electronic pe Amazon. Aceasta poate părea o afacere excelentă pentru că nu plătiţi nimic în avans, dar vă poate costa mult mai mult în cazul în care vă merge bine, ţinând cont de faptul că renunţaţi la un procent semnificativ din vânzări în favoarea celui care vă pune sistemul la dispoziţie. Mai mult, deşi furnizorii sistemelor respective sunt foarte buni la procesarea comenzilor şi la relaţiile cu clienţii, de obicei nu asigură promovarea produselor, prin urmare este destul de dificil să vă faceţi remarcaţi. Acestea fiind spuse, astfel de sisteme vă

pot scuti de foarte multă muncă, în aşa fel încât sursele voastre de venit să fie foarte pasive.

Abordarea mea preferată este una hibridă. Împrumut mai multe idei de la alţii, dar îmi place să îmi aduc propria contribuţie. Rareori mă bazez exclusiv pe sistemele altor persoane, în special pentru că metodele de promovare ale acestora nu se potrivesc cu publicul meu, prin urmare trebuie să mă ocup singur de aspectele respective.

Să cumperi sau să nu cumperi

Întrebarea care se pune este dacă ar trebui să cumpăraţi sistemele altor persoane, plătind pentru cunoştinţele sau resursele acestora.

În general cred că este o idee bună, mai ales la început, dar numai dacă sunteţi atenţi, pentru că puteţi arunca o mulţime de bani pe produse de proastă calitate. Pe de altă parte, cumpărarea unui sistem bun vă poate oferi un plus uriaş de valoare. Puteţi învăţa într-o perioadă scurtă de timp lucruri care altora le-au luat ani sau decenii de muncă.

Obişnuiam să fiu mai mult decât dispus să plătesc pentru tot ce părea să fie o informaţie valoroasă în domeniu şi am aruncat banii pe produse care s-au dovedit a fi inutile sau depăşite. Apoi am început să reduc masiv cheltuielile şi să devin foarte pretenţios, ceea ce m-a făcut să pierd câteva ocazii. În sfârşit, am adoptat o atitudine pe care o consider mai practică şi mai realistă. Sunt dispus să plătesc pentru know-how dacă apreciez că l-aş putea aplica în mod eficient şi dacă provine dintr-o sursă de calitate. Pentru mine, o sursă

de calitate este o persoană care vrea cu adevărat să ajute oamenii să înţeleagă şi să aplice metodele pe care le prezintă, nu doar să vândă informaţii de mâna a doua pentru a câştiga mai mulţi bani. De asemenea, un sistem de calitate este cel care şi-a dovedit deja eficienţa în practică.

De obicei, atunci când plătesc pentru cunoştinţe nu încerc să implementez direct sistemul unei alte persoane. Pur si simplu caut idei noi pe care le-aş putea folosi pentru a-mi actualiza sistemele existente. Care sunt ultimele idei grozave pe care altfel le-aş fi ratat?

Ştiu că atunci când vine vorba de promovare oamenii care vând aceste sisteme pot încerca să-mi apese butoanele emoţionale şi să-mi ofere bonusuri pentru a mă convinge să cumpăr. Fac tot posibilul să ignor aceste tactici comerciale şi să cercetez în mod obiectiv valoarea produselor.

Întrucât am mai fost întrebat asta, voi prezenta câteva sisteme pe care le puteţi folosi cu încredere pentru a câştiga venituri pasive pe Internet.

Site Build It

Am început să recomand Site Build It (SBI) pe la începutul anului 2008 şi de atunci le-am trimis câteva mii de clienţi. În continuare recomand cu căldură acest serviciu pentru amestecul incredibil de tehnologie, unelte, găzduire şi educaţie. Ei au încercat să vină cu soluţia optimă care să ajute oamenii să-şi dezvolte afaceri de succes pe Internet (nu numai site-uri) şi chiar au reuşit asta.

De asemenea, SBI găzduieşte un forum de discuţii activ unde membrii împărtăşesc trucuri şi strategii. Acesta în sine este o comoară de informaţii utile, fără a menţiona suportul online oferit membrilor SBI.

Comisioanele SBI pentru servicii sunt foarte rezonabile. Costurile anuale pentru un site SBI sunt mai mici decât ce plătesc eu lunar pentru StevePavlina.com. Site-urile SBI sunt în mod evident capabile să genereze cel puţin la fel de mult venit pasiv ca şi site-ul meu.

Recomand SBI mai ales dacă aveţi un subiect de care sunteţi foarte interesaţi sau dacă aveţi cunoştinţe pe care vreţi să le împărtăşiţi celorlalţi. În loc să vă postaţi ideile pe pagina de Facebook, le-aţi putea face cunoscute pe propriul site, folosind articolele pe care le scrieţi pentru a genera trafic. La rândul său, traficul poate fi folosit pentru a obţine venituri.

Recomand SBI pentru că oamenii fac bani serioşi din el, pentru că oferă o soluţie integrală şi este foarte ieftin în raport cu valoarea pe care o furnizează.

Puteţi urmări şi pagina de Facebook a SBI, având în vedere că publică acolo diverse articole, actualizări, informaţii speciale şi multe altele.

Îmbogăţeşte-te din cărţile în format electronic

Editorul meu, Hay House, m-a informat ieri că vânzările de cărţi în format electronic s-ar putea dubla anul acesta (n.t.: 2012). Ne aflăm într-o perioadă fără precedent în care cererea pentru cărţile în format electronic creşte mult mai

repede decât oferta, parţial pentru că diversele tablete s-au vândut nebuneşte. Există o cerere incredibilă pentru cărţile care pot fi citite pe aceste tablete.

Mi-am petrecut săptămâna trecută în Canada şi, în timpul zborului, am citit cărţi pe iPhone. Mi-a plăcut la nebunie, în ciuda ecranului mic, şi ştiu că nu numai mie. Oamenii de lângă mine citeau cărţi electronice pe iPad-uri. Moda pentru acest tip de cărţi va continua ceva vreme.

Seara trecută discutam cu prietenul meu Stewart Emery despre criza cărţilor tipărite. Stewart este co-autor al cărţii „*Succes de durată*" (n.t.: în original, „*Success Built to Last*") şi este o personalitate influentă în industria publicaţiilor. Cu ceva timp în urmă a prezis că fie Borders, fie Barnes & Noble îşi vor închide porţile în maxim doi ani. Doi ani mai târziu (aproape la fix) Borders a dat faliment, iar Barnes & Noble a fost salvat de faptul că şi-a reorientat atenţia către cărţile în format electronic.

Inclusiv în ceea ce priveşte propria mea carte pot observa cum vânzările versiunii pentru Kindle depăşesc vânzările versiunii tipărite. Mă aştept ca această discrepanţă să crească în următorii cinci ani.

Această situaţie creează o serie de oportunităţi neobişnuite pentru autorii de cărţi în format electronic. În cele din urmă oferta va prinde din urmă cererea, dar pe moment aceasta din urmă creşte mult mai rapid. Deocamdată cărţile tipărite sunt mai numeroase decât cărţile electronice, dar asta nu va dura multă vreme. Prin lansarea tabletelor s-a

creat o mină de aur pentru autorii de cărţi în format electronic.

Vic Johnson a observat acest trend şi până în prezent a câştigat peste 7 milioane de dolari din cărţi în format electronic. Acesta oferă un curs foarte detaliat despre cum face ceea ce face, denumit într-un mod sugestiv „*Îmbogăţeşte-te din cărţile în format electronic*" (n.t.: în original „*Getting Rich with eBooks*").

Am parcurs şi eu acest curs şi am învăţat o mulţime de lucruri. De asemenea, am vorbit direct cu Vic. Acesta era falit atunci când vânzarea de cărţi în format electronic a devenit biletul său către prosperitate, ceea ce explică de ce este atât de pasionat de subiect. Vă recomand să urmăriţi cursurile lui Vic cu privire la sistemul său de creare şi de vânzare a cărţilor în format electronic. Această oportunitate incredibilă nu va dura veşnic.

Partea interesantă este că Vic nu scrie singur tot conţinutul pe care îl vinde. El a câştigat o grămadă de bani din reambalarea unor lucrări aflate în domeniul public şi din lucrări scrise de alte persoane. În cadrul programului său, Vic explică pe larg cum puteţi face asta, inclusiv cum să identificaţi oportunităţi noi pentru cărţile în format electronic pe care vreţi să le vindeţi.

Sistemul lui Vic este o alegere bună dacă abilităţile voastre de scriere nu sunt unele excelente sau dacă aveţi dubii cu privire la posibilitatea voastră de a crea singuri un conţinut de calitate. Dacă, pe de altă parte, vă place să scrieţi, puteţi folosi cursul lui Vic pentru partea de cercetare

şi promovare de care aveţi nevoie pentru a vă vinde cărţile într-un mod cât mai eficient. Cred că programul îşi merită banii, iar Vic îl vinde prin intermediul unui sistem care vă permite să îl testaţi înainte de cumpărare.

Deja am scris o carte, deci am parcurs întreaga procedură de publicare şi ştiu ce presupune. Cu toate astea, am găsit o serie informaţii valoroase în programul lui Vic. De asemenea, am fost contaminat de entuziasmul lui.

Un alt avantaj constă în faptul că nu aveţi nevoie de un site propriu pentru a vinde cărţile folosind metoda lui Vic. Puteţi învăţa să câştigaţi bani folosindu-vă de anumite platforme specializate pentru procesarea vânzărilor. Desigur, puteţi crea un site care să vă ajute să vindeţi cărţile, dar partea asta este opţională.

Îmi place că Vic este foarte generos cu conţinutul său şi include tone de bonusuri şi resurse care vă pot fi de mare folos. Vă spune inclusiv cu ce furnizori de servicii lucrează şi vă dă datele lor de contact.

Programul lui Vic şi SBI se pot completa reciproc. Puteţi crea cu uşurinţă un site SBI şi o carte în format electronic cu acelaşi subiect. Site-ul SBI vă poate ajuta să vă vindeţi cartea, iar cartea vă poate ajuta să vă promovaţi site-ul. Îmi plac aceste tipuri de combinaţii – spre exemplu cea dintre carte si site – pentru că se promovează reciproc.

Am folosit o strategie similară atunci când mi-am lansat afacerea cu jocurile. Am vândut jocurile prin intermediul site-ului propriu, dar am şi postat versiunile demo pe numeroase alte site-uri de descărcare de jocuri. Site-urile

respective m-au ajutat să obţin trafic pe propriul meu site, de unde oamenii puteau cumpăra versiunile integrale. Vic foloseşte o strategie asemănătoare, oferind cărţi ieftine pentru atragerea traficului către site-urile sale. În acest fel, face bani frumoşi atât din cărţi în format electronic cât şi din site-urile pe care le are, prin intermediul cărora vinde diverse servicii şi materiale.

Sistemul vostru preferat de venit pasiv

Ce fel de sistem v-ar plăcea să folosiţi pentru crearea unei surse proprii de venit pasiv? Doriţi un site care să genereze venituri? Sunteţi înclinaţi mai degrabă către vânzarea unui produs folosind site-urile altor persoane? Sau poate un sistem care să le cuprindă pe amândouă? Sau vreţi ceva cu totul diferit de acestea?

Un sistem de venit pasiv bun vă va permite să vă puneţi în valoare punctele forte şi să delegaţi sarcinile la care nu vă pricepeţi. Sunteţi dispuşi să creaţi conţinut şi aveţi nevoie de o platformă eficientă de publicare? V-aţi simţi mai confortabil vânzând produsele sau serviciile altor persoane? Vânzarea nu vă face plăcere şi aţi prefera să o delegaţi altora?

Atunci când vine vorba de un sistem de venit pasiv, testul cheie constă în rezultatele practice ale acestuia. Puteţi visa cât vreţi voi, dar visele nu pot aduce venituri.

Dacă nu aţi creat niciodată un sistem de la zero, vă recomand ca pentru început să împrumutaţi sistemul unei alte persoane. Odată ce aţi testat un astfel de sistem, vă puteţi

hotărî dacă vreţi să îl folosiţi în continuare, dacă ar fi mai bine să încercaţi şi alte sisteme sau, de ce nu, dacă sunteţi pregătiţi să vă asumaţi provocarea creării unui sistem propriu. Nu există un mod corect sau greşit de a face asta.

De regulă, un sistem de venit pasiv eficient reuneşte mai multe strategii de generare a veniturilor. Un astfel de sistem este precum un computer care integrează mai multe elemente de hardware şi software ce funcţionează armonios împreună.

Iubiţi-vă sistemul

Deocamdată nu trebuie să vă alegeţi un anumit sistem de venit pasiv. Până la urmă va trebui să faceţi şi asta, dar pe moment vreau să vă familiarizaţi cu diversele opţiuni şi să începeţi să le cântăriţi.

Intraţi pe SBI şi vedeţi ce oferă. Urmăriţi videoclipul lui Vic şi observaţi că acesta este o parte a programului său de vânzări.

Care aspecte din cadrul acestor sisteme vi se par cele mai atractive? Vă pun în valoare punctele forte? Vă aşteptaţi ca ele să funcţioneze dacă le-aţi folosi? Cum le puteţi adapta cerinţelor proprii?

Este important să cultivaţi o relaţie sănătoasă cu sistemul pe care îl folosiţi. Dacă iubiţi sistemul respectiv, atunci îl veţi utiliza. Dacă nu prea vă place, vă veţi plictisi repede.

Eu nu pot face investiţii imobiliare în scopul obţinerii de venit pasiv pentru că m-ar plictisi până la lacrimi şi nu aş simţi că produc prea multă valoare. Unii oameni pot fi foarte

pasionaţi de imobiliare, dar nu se potriveşte cu personalitatea şi cu valorile mele.

Pe de altă parte, îmi place să scriu pe blog. Atunci când am o idee simt nevoia să o transmit imediat mai departe. Mă bucur că munca mea este accesibilă oricărei persoane conectate la Internet şi iubesc sistemele de venit pasiv care îmi permit să fiu generos cu valoarea pe care o furnizez şi să nu cer bani la tot pasul.

Nu vreau să faceţi greşeala de a adopta un sistem de venit pasiv pe care abia l-aţi putea tolera. Vreau să vă alegeţi un sistem pe care-l apreciaţi cu adevărat. Scăpaţi de munca pe care-o urâţi pentru a putea face ceea ce vă place mai mult. Atunci când faceţi ceva ce iubiţi, veţi contribui mai mult, iar în final asta e tot ce contează.

[11]

Sursele autodisciplinei

În mare parte, autodisciplina provine din presiunea socială. Aşa ajung oamenii din armată foarte disciplinaţi, în special în rândul trupelor speciale. Nu vor să-şi tragă echipa în jos, ca atare trebuie să dea tot ce au mai bun. Loialitatea faţă de colegii de echipă îi obligă să păstreze standardul ridicat. Loialitatea faţă de ţară şi faţă de anumite principii poate de asemenea ajuta la întărirea autodisciplinei. Ei muncesc pentru cauze mai mari decât propriile interese. Dacă îşi pierd încrederea în cauza respectivă, autodisciplina lor are de suferit.

Acelaşi lucru poate fi spus despre proiectele în echipă din cadrul societăţilor. Oamenii pot deveni mai disciplinaţi dacă le pasă de echipa cu care lucrează. Presiunea socială îi determină să muncească.

Pentru alţii, autodisciplina provine din sprijinul acordat de familie. Nu vor să-şi dezamăgească rudele, prin urmare îşi fac datoria. Dacă nu mai sunt conectaţi cu echipa sau cu familia, autodisciplina lor are de suferit.

Să presupunem că tranzacţionaţi acţiuni şi vă este dificil să vă autodisciplinaţi. Dacă faceţi asta doar pentru voi şi nu există o cauză superioară – ceva în care să credeţi şi care să vă emoţioneze – cel mai probabil veţi eşua în încercările voastre de a vă întări disciplina. Motivul principal constă în lipsa unei nevoi superioare de disciplină. Nimănui nu-i pasă câţi bani câştigaţi, iar asta înseamnă că, undeva în subconştient, nici vouă n-o să vă pese prea mult.

Banii în sine nu sunt o motivaţie suficientă pentru a genera disciplină. Există un motiv pentru care oamenii sunt înglodaţi în datorii. La fel şi statele.

Recent, unul dintre prietenii mei a creat un fond de investiţii pe care a început să-l administreze. Trebuie să fie foarte disciplinat pentru că tranzacţionează cu banii altora, inclusiv cu ai familiei şi prietenilor, pe care nu vrea să-i dezamăgească. L-am încurajat să investească în mod responsabil din punct de vedere social şi ambiental, pentru a simţi că face ceva bun cu banii. I-a plăcut ideea, ca atare a decis să nu investească în anumite tipuri de societăţi şi s-a concentrat pe afacerile care dau exemple pozitive prin activitatea pe care o desfăşoară.

Autodisciplina vine din interes. Dacă nimănui nu-i pasă ce faceţi, probabil că nu vă pasă nici vouă şi probabil că nu e nevoie să faceţi asta oricum. Dacă lucraţi doar pentru voi, pe parcurs veţi avea probleme cu autodisciplina. Motivarea este în sine o luptă continuă.

Să presupunem că vreţi să câştigaţi venit pasiv. De ce i-ar păsa cuiva? De ce ar vrea cineva să reuşiţi?

Dacă aş vedea pe cineva stabilindu-şi acest obiectiv fără nicio altă motivaţie decât câştigurile personale, aş paria contra lui. Nu va fi suficient de disciplinat pentru a-l duce la capăt. Poate că se va entuziasma la început, dar va renunţa foarte repede. Într-un final, nimănui n-o să-i pese.

Iubesc să-mi fac cunoscute ideile. Ştiu că dacă descopăr ceva nou îl pot transmite multor alţi oameni care vor beneficia de cunoştinţele mele. Eu nici atunci când muncesc pentru propriile mele proiecte nu am în minte doar interesele personale. Faptul că îmi pot transforma ideile în proiecte utile şi altora este o parte a motivaţiei mele.

Chiar şi la 20 de ani, motivaţia mea consta în faptul că puteam să împart cu ceilalţi. Mă simţeam frustrat atunci când trebuia să acord prea multă atenţie părţii financiare în detrimentul proiectelor creative. Simţeam că dacă mi-aş automatiza sursele de venit aş putea depune mai multă energie în creaţie, iar asta ar fi benefic şi altora, nu numai mie. Am înţeles faptul că dacă nu făceam asta, aveam să mor fără să transmit lumii mesajul meu.

În trecut am făcut greşeala să încerc să creez surse de venit pasiv pentru care unica motivaţie era una financiară. Mai mult, am participat la două cursuri de investiţii imobiliare şi n-am făcut nimic cu ele. Am considerat munca respectivă plictisitoare, iar banii nu mă motivau suficient cât să merg înainte.

Ce vă emoţionează? Puteţi include asta în proiectul vostru? Vă va încuraja să lucraţi câteva ore în plus în loc să pierdeţi timpul pe Facebook?

Ştiu că majoritatea celor care citesc această carte vor eşua, chiar şi dintre cei care par dedicaţi atingerii scopului. Criteriul pe care l-aş folosi pentru a decide pe succesul cui aş putea paria ar fi existenţa unei alte persoane căreia să-i pese dacă veţi reuşi. În cazul în care confortul personal este unica voastră motivaţie şi nu-i pasă nimănui altcuiva, eşecul este aproape garantat.

Dacă, în schimb, văd o persoană care munceşte la un proiect împreună cu prietenii şi familia, dedicându-se creării unei surse de venit cu efect social pozitiv şi având o viziune clară a modului în care venitul pasiv îi va spori posibilitatea de a contribui cu ceva, aş spune că are toate şansele să reuşească ce şi-a propus.

Să presupunem că două persoane îmi cer ajutorul pentru rezolvarea unei probleme cu care se confruntă în procesul creării primei lor surse de venit pasiv, iar eu am timp să ajut una singură. Prima îmi scrie că vrea să obţină venit pasiv pentru că e sătulă de munca pe care o desfăşoară şi vrea să-şi dea demisia cât mai repede. Cealaltă îmi spune că face parte dintr-o formaţie, că membrii formaţiei vor să creeze cântece despre iubire şi pace şi că vor să-şi automatizeze veniturile pentru a se putea dedica muzicii şi transmite mesajul lor mai departe.

Pe care dintre acestea credeţi că aş ajuta-o?

Eu am reuşit în proiectele mele pentru că am primit şi primesc în continuare un suport social incredibil pentru munca pe care o desfăşor. În fiecare an câştig mii de dolari din donaţii. Oamenii îmi prezintă mereu noi oportunităţi de

afaceri. Sunt invitat să vorbesc la evenimente. Chiar şi atunci când am început, în 2004, primeam multe informaţii utile de la cititorii mei şi de la alţi bloggeri. Oamenilor le plăcea ce făceam, ca atare mă încurajau şi mă ajutau. Aşa am reuşit pe acest drum. Nu a fost o cursă individuală. Editorul meu a venit singur la mine şi mi-a propus o colaborare. Unde ar fi fost tot acest sprijin dacă motivaţia mea era numai câştigul personal? Inexistent.

Oamenii care au probleme financiare au tendinţa să demonizeze oamenii bogaţi. Am făcut la fel atunci când eram falit, apoi am înţeles că dacă asta este ceea ce cred despre oamenii bogaţi, nu voi ajunge niciodată să fiu printre ei. Am realizat că ar trebui să-mi păstrez orizonturile deschise şi să nu-i judec înainte să-i cunosc. Am făcut asta şi am fost deseori surprins cât de plăcuţi, respectuoşi şi generoşi erau. M-au ajutat să-mi schimb mentalitatea şi am realizat că banii oferă oamenilor bogaţi libertatea de a se concentra numai pe contribuţia pe care o aduc omenirii.

Chiar şi atunci când cineva pare că a reuşit în mod necinstit şi pentru propria sa bunăstare, motivaţia reală este de regulă una socială. Pentru mulţi dintre bandiţii moderni, motivaţia a fost să poată avea grijă de familiile lor.

Veţi descoperi că este mult mai uşor să vă disciplinaţi atunci când aveţi un motiv social pentru a reuşi. Mai mult, atunci când există ceva presiune socială pozitivă nu aveţi cum să nu reuşiţi. Oamenii nu vă vor permite să eşuaţi. În momentele de slăbiciune cineva o să vă ofere acel discurs de încurajare de care aveţi atâta nevoie.

Dacă încercaţi să renunţaţi la proiectul vostru, câte persoane vor încerca să vă împiedice? Dacă răspunsul vostru cinstit este zero, mai bine aţi schimba asta în cel mai scurt timp.

Dacă eu aş încerca să renunţ la blog, câte persoane ar încerca să mă convingă să continui? Sunt sigur că multe. Credeţi că asta joacă un rol în a mă motiva să-mi public ideile duminică dimineaţa, chiar dacă nu este absolut necesar? Sigur că da. Dacă nu i-ar păsa nimănui, nu m-aş deranja să fac asta.

Vă sugerez să povestiţi despre obiectivele voastre familiei şi prietenilor. Puneţi-le pe pagina de Facebook. Discutaţi despre ele în cercurile voastre sociale. Cereţi celorlalţi să vă ajute să le transformaţi în ceva ce ar sprijini din tot sufletul. Ascultaţi ideile lor. Nu îi forţaţi să îşi schimbe părerile dacă nu sunteţi de acord cu ele, dar observaţi ce idei rezonează cu voi, apoi modelaţi-vă obiectivul într-o formă care să vă motiveze mai profund decât versiunea anterioară.

Treceţi cu vederea componenta socială a motivaţiei numai dacă vreţi neapărat să daţi greş.

[12]

Venitul pasiv – combustibilul unei vieţi împlinite

Dacă nevoia de salvare este ceea ce vă motivează să obţineţi venit pasiv, cel mai probabil veţi eşua. Venitul pasiv va acţiona ca un combustibil pentru alimentarea stilului vostru de viaţă actual. Altfel spus, este ca şi când v-aţi antrena cu gantere mult prea grele şi, în loc să căutaţi unele mai uşoare, aţi adăuga şi mai multe discuri la ele. În felul acesta vă veţi face şi mai mult rău. Nu este o abordare înţeleaptă.

Dacă nu vă place stilul vostru de viaţă, e cazul să schimbaţi asta. Să nu credeţi că veţi găsi o salvare prin crearea unor surse de venit pasiv. Nu va merge.

Sfatul meu ar fi ca înainte să treceţi la crearea unor surse de venit pasiv să începeţi să faceţi ceva ce ştiţi că vă place. Pe această fundaţie sănătoasă veţi putea trece la dezvoltarea unor surse de venit pasiv care să vă potenţeze stilul de viaţă şi spiritul creator.

Spre exemplu, dacă lucraţi ca profesor de fitness şi vă place ceea ce faceţi, vă puteţi extinde serviciile cu un curs online, cu o carte în format electronic sau cu un site care vă va permite să furnizaţi valoare oamenilor chiar dacă nu îi antrenaţi pe toţi personal. În plus, această abordare vă va aduce şi venituri pasive.

Dacă în schimb vă urâţi slujba actuală şi vreţi să obţineţi venit pasiv ca să puteţi renunţa la ea, munca pe care o faceţi va fi ca un bolovan agăţat de gât care vă va trage întruna în jos. Problema reală constă în standardele voastre scăzute şi în lipsa respectului de sine. De ce sunteţi dispuşi să faceţi o muncă pe care o urâţi, pentru bani? Nu meritaţi mai mult de-atât? Această mentalitate este una falimentară. Înseamnă că nu veţi furniza niciodată cele mai bune servicii, ca atare nici veniturile nu vor fi unele pe măsură.

Dacă încercaţi să obţineţi venit pasiv din această postură, disponibilitatea voastră de a face ceva ce urâţi în schimbul unor sume de bani se va perpetua şi vă va afecta modul de abordare a venitului pasiv. Vă veţi concentra numai pe partea financiară şi veţi alege prima metodă despre care credeţi că vă poate aduce bani, chiar dacă veţi face tot ceva ce urâţi. Poate veţi deschide un site, chiar dacă nu vă place să administraţi site-uri. Sau veţi începe un blog, cu toate că nu vă place să scrieţi. Sau veţi încerca să scrieţi propria carte, deşi nu vă doriţi să fiţi scriitori.

Asta nu este altceva decât repetarea strategiei falimentare pe care aţi folosit-o şi pentru obţinerea venitului activ, cu

excepţia faptului că acum nu mai aveţi şefi, colegi de birou şi suficiente facturi care să vă oblige să mergeţi mai departe.

Prima problemă pe care trebuie să o rezolvaţi este lipsa voastră de iniţiativă în direcţia obţinerii unei satisfacţii din munca pe care o desfăşuraţi. Venitul pasiv nu vă va vindeca de această disponibilitate de a vă sacrifica fericirea în schimbul banilor. Dacă mentalitatea voastră este infectată de convingerea că trebuie să desfăşuraţi o muncă neplăcută în schimbul banilor, atunci întregul model pe care îl aplicaţi în viaţă este greşit. Dacă veţi încerca să transpuneţi acelaşi model în domeniul venitului pasiv, nu vă veţi bucura de ceea ce faceţi sau nu îi veţi vedea scopul. Veţi renunţa.

Înainte să continuăm cu crearea surselor de venit pasiv, faceţi o pauză şi verificaţi modelul pe care îl aplicaţi în prezent. Obţineţi satisfacţie şi fericire din slujba voastră? Depuneţi toate eforturile? Vă simţiţi motivaţi să mergeţi la lucru în fiecare zi pentru că faceţi ceea ce vă doriţi?

Sigur, este posibil să aveţi unele sarcini neplăcute pe ici pe colo, dar care este imaginea de ansamblu? Aţi putea spune că vă place cum trăiţi în prezent? V-aţi dori să extindeţi asta? Dacă da, atunci sunteţi candidaţii potriviţi pentru venitul pasiv. Dacă nu, în primul rând trebuie să vă opriţi şi să vă corectaţi stilul de viaţă.

Din nou, dacă sunteţi dispuşi să faceţi ceva ce nu vă place în schimbul unui salariu, veţi prelua acelaşi model în urmărirea venitului pasiv. Numai că această mentalitate nu este una eficientă. Vă determină să coborâţi standardele, să

faceţi o muncă nedemnă şi să depuneţi mult mai puţine eforturi.

Înainte să obţineţi venituri pasive, faceţi din fericire adevărata voastră prioritate. Atâta timp cât nu faceţi asta, veţi fi la fel de nefericiţi pe latura pasivă cum sunteţi şi în prezent.

Venitul pasiv înseamnă amplificare, nu salvare. Crearea unor surse de venit pasiv va adăuga combustibil stilului de viaţă curent şi îl va extinde. Dacă nu vreţi să creşteţi ceea ce aveţi în prezent, faceţi cât mai curând schimbările necesare. Nu încercaţi să construiţi ceva ce v-ar face şi mai nefericiţi.

[13]

Oamenii de succes nu transmit îndoială

Să presupunem că pe măsură ce citiţi această carte începeţi să vă gândiţi serios să vă faceţi propriile surse de venit pasiv. Discutaţi anumite idei cu prietenii şi familia şi primiţi un răspuns negativ. Poate vă sugerează că venitul pasiv e dincolo de puterile voastre şi că ar trebui să vă luaţi o slujbă, cum ar face orice om responsabil.

Poate că aceşti oameni încearcă să vă ferească de un eşec, dar cel mai adesea e şi ceva spaimă la mijloc. Dar dacă aţi reuşi? Dacă oamenii din jurul vostru nu au un puternic respect de sine, potenţialul vostru succes le va apărea ca o ameninţare. Poate că iniţial le va fi teamă că veţi eşua, dar dacă refuzaţi să vă opriţi şi mergeţi înainte, este posibil să se îngrijoreze în continuare – de data asta pentru eventualitatea în care aţi reuşi.

În general, oamenii vor încerca să vă schimbe părerile numai dacă vor simţi că aveţi îndoieli. Atunci când simt certitudine, de obicei nu se vor deranja. Dacă obţineţi acest

gen de reacţii, cel mai probabil sunteţi principalii responsabili, pentru că vă transmiteţi îndoielile atât de răsunător încât ceilalţi nu pot face altceva decât să reacţioneze la ele.

Nu este cazul să vă îngrijoraţi dacă aveţi îndoieli, dar nu uitaţi că acestea sunt adevărate portiţe prin care puteţi fi influenţaţi. Este adevărat că printre picături aţi putea primi şi idei sau sugestii interesante, dar va fi greu să treceţi la treabă atâta timp cât reacţiile celor din jur nu corespund dorinţelor voastre. Dacă rămâneţi prea mult timp în această etapă, vă poate induce o stare de inerţie.

Dacă doriţi să treceţi la treabă sau dacă aţi terminat cu îndoielile, dedicaţi-vă unei activităţi concrete într-o anumită direcţie. Aceasta va reduce influenţele negative. Dacă vă tot învârtiţi în jurul cozii şi căutaţi sfatul altora, veţi ajunge să nu faceţi nimic. Până la urma, niciodată nu veţi şti de la bun început ce rezultate va da o anumită idee. Nu aveţi cum să ghiciţi dacă este cea mai bună alegere, dar puteţi acţiona ca şi când ar fi.

Atunci când am musafiri din alte oraşe îmi face plăcere să le arăt Las Vegas-ul. Uneori le promit că le voi arăta cea mai incredibilă privelişte din Las Vegas, una pe care nu o vor uita niciodată - şi le spun asta cu un entuziasm copleşitor. Apoi îi iau la hotelul Bellagio şi, când ajungem într-un anumit loc, sar ca ars şi încep să bolborosesc: „*Nu e ăsta cel mai incredibil lucru pe care l-aţi văzut vreodată?*” Apoi le arăt o fântână cu ciocolată lichidă. Este ceva spectaculos pentru cineva care n-a mai văzut aşa ceva niciodată, dar în

niciun caz nu se ridică la înălţimea aşteptărilor create de mine. Cu toate astea, entuziasmul meu nebunesc face experienţa mai amuzantă pentru toată lumea, ba chiar memorabilă.

Nu trebuie să aveţi un entuziasm exagerat pentru ceea ce faceţi, dar dacă vreţi să mergeţi înainte şi să obţineţi venit pasiv, atunci faceţi asta cu certitudinea că sunteţi pe drumul cel bun, mai ales atunci când le împărtăşiţi celor din jur ideile voastre. Experienţa devine mult mai plăcută şi îi încurajează şi să vă răspundă cu entuziasm în loc să fie nevoie să vă luptaţi cu mentalităţile lor. De asemenea, diminuează eventualitatea unui răspuns generat de frică sau gelozie.

Atunci când creez o sursă nouă de venit pasiv nu ştiu niciodată care vor fi rezultatele. Uneori rezultatele îmi confirmă aşteptările sau le depăşesc. Alteori, rezultatele nu sunt atât de grozave. Când trec la treabă, mă concentrez pe ceea ce fac fără să mă stresez prea mult pentru rezultate. Nu-mi permit să fiu plin de dubii şi să ezit pentru că o astfel de atitudine mi-ar induce o stare de inerţie. De asemenea, ar invita în viaţa mea o mulţime de influenţe nedorite.

Observaţi când persoanele din jurul vostru sunt cuprinse de îndoială? Vă daţi seama când cineva este cu adevărat hotărât să facă ceva şi când nu?

Oamenii pot simţi asta şi la voi, indiferent dacă vă daţi sau nu seama.

Am observat că atunci când nu sunt prea sigur de ceea ce scriu, deschid larg uşa celor care vor să mă influenţeze într-o

direcţie sau în alta. De asemenea, invit multă critică. În acelaşi timp, atunci când sunt foarte sigur pe părerile mele, cu greu primesc astfel de comentarii. Oamenii nu încearcă să schimbe ceva rezistent la schimbare.

În urmă cu câţiva ani, atunci când am început să scriu despre relaţiile deschise, am primit tone de feedback, atât critic, cât şi susţinător. Încă mă acomodam cu ideea, ca atare aveam multe dubii în legătură cu ea şi sunt sigur că asta se vedea în articolele mele. A fost bine că am primit acest gen de feedback pentru că m-a ajutat să mă gândesc cu atenţie la acest subiect înainte de a-l pune în practică. Totuşi, după ce am ajuns la concluzia că aceasta era soluţia optimă pentru mine, am încetat să transmit îndoială şi incertitudine si, ca atare, oamenii nu au mai încercat să-mi influenţeze alegerile.

Dacă simţiţi că oamenii încearcă să vă determine să vă schimbaţi şi asta devine enervant, luaţi aminte ce îndoieli le transmiteţi. Cei din jur nu fac altceva decât să răspundă la ele.

Mulţi oameni au de-a face cu prieteni şi rude care nu-i sprijină şi îi critică. Dacă asta a constituit o problemă şi pentru voi, încetaţi să le lăsaţi altora impresia că sunteţi nesiguri şi gata să vă schimbaţi părerile dacă vă vor influenţa într-o anumită direcţie. Nu faceţi altceva decât să îi invitaţi să încerce.

Concentraţi-vă atenţia pe drumul care vă stă înainte. Dacă sunteţi concentraţi în această direcţie, nimeni nu va avea succes atunci când va încerca să vă oprească din mers. Puteţi să le răspundeţi de genul: „*Scuze... Mă confunzi cu o*

persoană nesigură? Te rog, nu încerca să mă convingi. Nu vreau să dezbat dacă este o idee bună sau nu, am trecut de etapa aia. Prefer să mă ajuţi să merg înainte, dar te înţeleg dacă crezi că nu poţi. Încearcă totuşi să-nţelegi că e ceva important pentru mine, chiar dacă pe moment nu eşti de acord. Dacă-mi schimb vreodată părerea, va fi alegerea mea. Deocamdată sunt foarte motivat să merg înainte. Urează-mi noroc!"

Dacă interlocutorul ignoră un astfel de răspuns şi continuă să vă bată la cap, ridicaţi-vă imediat şi plecaţi. Nu vă pierdeţi vremea cu certuri. Aveţi suficient respect de sine cât să ştiţi că astfel de polemici nu merită. Aveţi tot dreptul din lume să faceţi propriile alegeri. Unele persoane nu pot interpreta semnele, ca atare trebuie să fiţi tranşanţi ca să le fie clar cum stau lucrurile. Uneori sunt necesare mai multe confruntări pentru ca oamenii să înţeleagă că e inutil să continue să vă sâcâie. Asta se aplică mai ales rudelor.

Mai există o parte proastă la asta, pe care mulţi o trec cu vederea. Atunci când vă proiectaţi incertitudinile nu numai că invitaţi influenţele critice şi demoralizatoare, dar le mai şi respingeţi pe cele benefice.

Dacă acţionaţi ca şi când sunteţi nesiguri cu privire la crearea unei anumite surse de venit pasiv, atunci potenţialii parteneri de afaceri vă vor evita ca pe ciumă. Cine ar vrea să lucreze cu o persoană nesigură? Cine este dispus să rişte şi să facă afaceri cu un virgin în domeniu?

Da, odată cu experienţa veţi dobândi mai multă încredere. Totuşi, puteţi avea încredere de la bun început, indiferent

dacă aţi creat sau nu surse de venit pasiv. Dacă vreţi să adoptaţi un stil de viaţă bazat pe venit pasiv, nu susţinut de slujbe şi de banii guvernului, atunci purtaţi-vă ca atare. Asta include să nu intraţi în polemici cu oamenii care nu vă înţeleg sau nu vor să vă sprijine.

Îmi amintesc cum a fost la mine când am pornit pe acest drum. Prietenii mă considerau leneş pentru că nu voiam să mă angajez. Oamenii ar fi vrut să-mi caut serviciu şi îmi tot spuneau despre oportunităţile de angajare. După ce au înţeles că eram hotărât să merg pe drumul meu – şi mai ales după ce am început să fac bani din asta – au dat înapoi. În acelaşi timp, am început să atrag zeci de prieteni noi în viaţa mea, oameni care se potriveau mult mai bine cu modul meu de gândire. Cu aceşti prieteni noi nu am avut discuţii interminabile despre înţelepciunea abordării mele independente. Pentru ei era ceva atât de evident încât nu mai lăsa loc de discuţii. În loc de asta, ne-am concentrat pe dezbaterea ideilor noastre şi pe susţinerea reciprocă a proiectelor.

Chiar cred că frica şi gelozia joacă un rol important în reacţiile oamenilor. Am menţionat relaţiile deschise în acest articol pentru că reacţiile trezite de acestea sunt similare celor trezite de ideea de venit pasiv. Ambele situaţii implică desprinderea de anumite tipare sociale şi îmbrăţişarea unui mod diferit de gândire.

Dacă vă întrebaţi de ce petrec atât de mult timp vorbind despre mentalitate, ei bine schimbarea mentalităţii reprezintă 80% din valoarea acestei cărţi. Odată ce aţi înţeles

mentalitatea venitului pasiv, totul devine mai simplu. Paşii sunt foarte uşor de parcurs pentru cineva care ştie ce vrea cu adevărat. Puteţi învăţa prin încercare şi eroare, puteţi cumpăra cursuri şi cărţi care să vă ajute sau puteţi face o cercetare pe Internet. Nu este necesar nici măcar să terminaţi cartea ca să treceţi la treabă.

Unii oameni au început deja să pună bazele unor afaceri online pe baza acestor informaţii pentru că le-au înţeles şi le-au aplicat.

Ca atare, dacă încă nu aţi făcut nimic în direcţia creării primei surse de venit pasiv, care vă este scuza? Amintiţi-vă că „*Nu ştiu*" nu este o scuză valabilă. Alte scuze pentru lipsa de acţiune sunt la fel de ridicole. Dacă aveţi timp să citiţi asta, aveţi timp şi să munciţi la prima sursă de venit pasiv. În loc să vă risipiţi energia pe dubii şi ezitări, puteţi face progrese reale prin redirecţionarea ei către atingerea obiectivului.

[14]

Alegerea celei mai bune idei

Este posibil ca, pe măsură ce parcurgeţi această carte despre venitul pasiv, să vă vină idei despre cum să creaţi noi surse de venit pasiv. Cum puteţi şti ce idei merită încercate?

Păstraţi simplitatea

Cu prima voastră idee pentru crearea unei surse de venit pasiv este posibil să muşcaţi mai mult decât puteţi mesteca. Dacă deja aţi finalizat mai multe proiecte mari, nu mă băgaţi în seamă. Dacă în schimb aveţi o tendinţă să vă descurajaţi sau să renunţaţi repede, vă sugerez să vă micşoraţi ambiţiile. Începeţi cu proiecte simple, pe care chiar credeţi că le puteţi duce la bun sfârşit.

Este mai bine să scrieţi o carte de 30 de pagini şi să o vindeţi cu 7 dolari pentru a genera câteva vânzări pe lună decât să săriţi direct la o carte de 200 de pagini pe care să nu o finalizaţi niciodată. Prima va furniza ceva valoare reală oamenilor. A doua vă va aduce numai frustrare.

Abordaţi aceste prime proiecte ca pe un antrenament al muşchilor. Cel mai bun profet al succesului viitor este succesul trecut, ca atare concentraţi-vă pe obţinerea câtorva

succese mici prin implicarea în proiecte modeste, pe care le puteţi finaliza şi lansa. După ce aţi finalizat cu succes câteva proiecte mai mici, puteţi face trecerea către proiectele mari. Chiar şi din proiectele simple veţi învăţa mult. Veţi deveni mai rapizi şi va fi mai uşor să treceţi la o scară mai mare.

Este atât de simplu să subestimaţi durata unui proiect! La unele dintre primele mele jocuri apreciam că voi putea avea o primă versiune în maxim 2-3 săptămâni, dar în realitate îmi lua mai bine de 6 luni. Existau atât de multe etape ascunse, precum crearea programului de instalare, crearea muzicii şi a efectelor sonore, scrierea documentaţiei, punerea la punct a sistemului de comenzi online, etc.

Dacă până acum nu aţi creat niciodată venit pasiv, primul vostru proiect ar putea implica o mulţime de detalii precum instalarea unui magazin virtual şi stabilirea unui mecanism de plată eficient, dar ulterior veţi putea crea surse de venit similare cu mult mai puţin efort prin includerea lor în acelaşi sistem.

Încercaţi să nu vă entuziasmaţi crezând că veţi face prăpăd cu primul vostru proiect. Acordaţi atenţie detaliilor şi învăţaţi pârghiile necesare, apoi puteţi trece la crearea mai multor surse. Dacă veţi genera peste 50 de dolari pe lună din prima sursă, aş spune că sunteţi pe drumul cel bun. În general este mai greu să treceţi de la 0 la 50 de dolari decât de la 50 la 500.

Inspiraţie versus cercetare de piaţă

Există două curente de gândire principale cu privire la alegerea proiectelor creative generatoare de venit. Unul spune că este mai bine să-ţi asculţi instinctele şi să faci orice te inspiră. Dacă ai o idee de proiect, pune-o imediat în practică. Celalalt curent spune că este necesar să verifici ce vor oamenii să cumpere şi apoi să creezi un produs pentru piaţa respectivă. Aceasta este abordarea clasică „*simte nevoia şi satisface-o.*"

De obicei obţin cele mai bune rezultate atunci când combin cele două abordări. Mai înainte încerc să înţeleg ce anume vor oamenii. Pot face asta prin cercetare online, prin chestionare sau chiar prin discuţii directe cu oamenii. De-a lungul anilor am întâlnit personal mii de cititori ai mei, mai ales la seminarii, iar asta m-a ajutat să le înţeleg mai bine nevoile şi să le vin în întâmpinare.

Dacă aveţi un site personal sau un grup pe care-l puteţi folosi pentru o cercetare de piaţă, începeţi de-acolo. De asemenea, puteţi găsi informaţii pe alte site-uri.

În perioada de început a primei mele afaceri m-am concentrat pe dezvoltarea de jocuri de tip "arcade" pentru că erau relativ simple. Totuşi, primele jocuri nu s-au vândut bine. Pentru a descoperi de ce tip de jocuri erau interesaţi clienţii, am început să fac o cercetare de piaţă. Am petrecut ore-n şir pe site-urile de descărcare de jocuri (unde dezvoltatorii îşi postau demo-uri gratuite), observând care categorii de jocuri erau cel mai des descărcate. Am descărcat zeci de demo-uri pentru a înţelege despre ce era vorba în ele,

cât de populare erau diverse jocuri şi cu ce aş putea contribui astfel încât să se vândă mai bine.

Atunci m-am hotărât să fac un joc de tip puzzle. Piaţa jocurilor ieftine era foarte aglomerată, dar am observat că piaţa mai sofisticată nu era bine aprovizionată, deşi exista cerere suficientă. Oamenii descărcau multe jocuri din această categorie. Concluziile cercetării m-au ajutat să realizez că dacă aş fi dezvoltat un joc decent din această categorie, cel mai probabil s-ar fi vândut foarte bine.

Din acel moment m-am liniştit. Mă puteam concentra pe crearea unui tip de joc care era de interes pentru public.

În primele sale luni pe piaţă acest joc s-a vândut mai bine decât toate celelalte 4 jocuri de până atunci la un loc, iar în câteva luni am ajuns să câştig de 10 ori mai mult. Aceasta este puterea cercetării de piaţă. Dacă vindeţi ceva ce oamenii vor să cumpere, vă veţi descurca mai bine din punct de vedere financiar.

Ulterior am început să mă joc cu diferite concepte. Am descoperit că atunci când primeşti multă informaţie este uşor să-ţi vină idei. Când fac asta, observ ce le lipseşte altor produse şi ştiu unde pot aduce îmbunătăţiri, contribuind astfel într-un fel unic.

Cum să faceţi o cercetare de piaţă

Nu intru în prea multe detalii atunci când desfăşor o cercetare de piaţă. Există prea multe variabile în care mi-aş putea prinde urechile. De obicei am o abordare foarte simplă.

În principal, mă uit la două lucruri:

1. Ce cumpără deja oamenii?
2. Care sunt zonele cu cerere relativ mare şi ofertă mică în care mi-aş putea aduce contribuţia?

Uneori răspunsul la prima întrebare este mai dificil, pentru că probabil nu aveţi acces la încasările altor persoane. Vă puteţi însă folosi de informaţiile publice pentru a face nişte estimări rezonabile. Nici eu nu ştiam care sunt încasările altor dezvoltatori de jocuri, dar am putut intra pe site-urile de descărcare pentru a verifica ce jocuri aveau o mai mare căutare. Am putut calcula media descărcărilor pentru fiecare joc de un anumit tip. Dacă am observat că o anumită categorie are de trei ori mai multe descărcări decât alta nu mi-a fost greu să presupun că dezvoltarea unui joc de genul respectiv mi-ar putea tripla vânzările.

De asemenea, m-am uitat la traficul dezvoltatorilor de jocuri pentru a observa cât de populare erau site-urile lor (spre exemplu, pe Alexa.com) şi am cunoscut pe mai mulţi dintre ei personal, ceea ce m-a ajutat să-mi fac o idee generală despre cine câştiga bani şi din ce. Toate aceste informaţii la un loc mi-au oferit o imagine de ansamblu cu privire la posibilităţile de câştig.

La finalul anilor ‘90 şi începutul anilor 2000 am putut observa că dezvoltatorii jocurilor de cărţi şi de puzzle o duceau binişor. Aveam prieteni care obţineau venituri cu şase cifre din vânzarea unor astfel de jocuri. Astăzi, pieţele respective sunt şi mai mari, mai ales odată cu răspândirea tabletelor şi a telefoanelor mobile.

Identificarea unui punct de echilibru între realizarea unei activităţi care vă inspiră şi obţinerea unui produs pe care oamenii sunt dispuşi să îl cumpere poate fi oarecum dificilă.

Consideraţi că dacă creaţi produse vandabile vă sacrificaţi integritatea de artişti? În ce mă priveşte, nu cred că este nevoie să faceţi asta. Cred că majoritatea oamenilor care simt că trebuie să aleagă una sau alta creează o falsă dihotomie datorită unor credinţe limitative şi a unor blocaje personale cu privire la bani. Nu am simţit că trebuie să-mi sacrific arta pentru a-mi mulţumi clienţii. De fapt, am simţit că îndreptarea atenţiei către ce anume vor oamenii m-a făcut un artist mai bun. Îmi place să am mai mulţi clienţi care să-mi aprecieze creaţiile.

Dacă credeţi că trebuie să sacrificaţi una în favoarea celeilalte, vă încurajez să vă întrebaţi dacă este cu adevărat aşa. Puteţi lua pulsul dorinţelor oamenilor, apoi să vă concentraţi pe idei bune în direcţia respectivă? Cred că este realizabil.

De cele mai multe ori, atunci când artiştii pretind că sunt genii nedescoperite şi se plâng că nu pot câştiga bani făcând ce le place, arta lor nu este încă suficient de bună.

De fapt, cred că cea mai valoroasă artă are o componentă socială, ceea ce presupune un feedback continuu între artist şi publicul său.

Faceţi compromisuri conştiente

Un alt avantaj al înţelegerii dorinţelor oamenilor este faptul că veţi observa dacă se-ntâmplă să mergeţi împotriva

acestor dorinţe şi veţi putea face această alegere în mod conştient, fără să încercaţi să vă amăgiţi.

În baza cercetărilor pe care le-am făcut, m-am aşteptat ca seminarul despre Succesul Conştient să se vândă mult mai bine decât cel despre Relaţiile Conştiente, iar asta chiar s-a adeverit. Au fost de două ori mai multe înregistrări.

Totuşi, am putut să prevăd de la bun început că voi câştiga mai mult făcând altceva decât un seminar despre relaţii. Am înţeles asta şi tot m-am simţit inspirat să ţin seminarul respectiv, chiar dacă ştiam că această decizie nu-mi va aduce la fel de mulţi bani. Am simţit că un grup mai mic ar fi mai potrivit pentru acest gen de seminar, din moment ce subiectul este mai intim.

În acest caz, am ştiut la ce să mă aştept datorită cercetării. Am putut face o alegere conştientă şi nu am fost dezamăgit de vânzările ceva mai scăzute.

Este bine să cunoaşteţi ce compromisuri faceţi şi când e cazul să puneţi alte considerente înaintea banilor. Nu există un mod bun sau rău de a lua aceste decizii. Este o chestiune de alegere personală. Puteţi face alegeri diferite de-a lungul timpului şi observa rezultatele fiecărui tip de proiect.

Asumarea riscurilor

Ideile noi şi neverificate implică întotdeauna o anumită doză de risc, dar oamenii au nivele diferite de toleranţă.

Dacă nu toleraţi bine riscurile, atunci depuneţi mai mult efort în direcţia cercetării, astfel încât să mergeţi direct la

ţintă. În acest mod nu vă pierdeţi timpul creând un produs care nu se cumpără.

Dacă vă place să vă asumaţi riscuri, puteţi testa un domeniu nou, în care este dificil de efectuat o cercetare de piaţă. Succesul este departe de a fi garantat, dar puteţi da peste o cerere complet necunoscută anterior.

Aceasta este o problemă de alegere personală, iar preferinţele voastre ar putea varia în funcţie de alte evenimente din viaţă. Este acelaşi lucru ca în orice alt gen de investiţie. Vreţi să mergeţi la sigur şi să aveţi de-a face cu rezultate previzibile, sau vreţi să vă încercaţi norocul şi să vă aventuraţi pe un teritoriu virgin?

Atât *Site Build It* cât şi *Getting Rich with eBooks* pe care le-am menţionat mai sus explică cum să vă desfăşuraţi cercetarea de piaţă folosind instrumente specifice fiecărui domeniu. Astfel, SBI vă pune la dispoziţie instrumentele necesare pentru a verifica dacă o anumită nişă prezintă potenţial pentru crearea unui site generator de profituri, iar Getting Rich with eBooks vă ajută să identificaţi subiecte de cărţi pentru care există suficientă cerere.

Acestea fiind spuse, dacă sunteţi o persoană iubitoare de risc, puteţi ignora aceste instrumente şi merge în direcţia care vă inspiră. Aţi putea descoperi ceva nou care funcţionează, dar la fel de uşor v-aţi putea izbi de un zid. Vă întrebaţi cine ar face aşa ceva? Eu, uneori. Poate fi foarte interesant să încerci ceva nou şi să vezi ce se întâmplă, atâta timp cât poţi accepta eventualitatea unui eşec. Această abordare este bună

mai ales pentru proiectele mici, acolo unde nu se întâmplă nimic grav dacă o daţi în bară.

Ţinând cont că am suficiente surse de venit pasiv pentru a mă susţine financiar, îmi permit să-mi asum mai multe riscuri în deschiderea unor noi surse. Dacă ar fi să o iau de la capăt, probabil aş fi ceva mai conservator şi m-aş asigura că mă apuc de proiecte pentru care există cerere.

Cercetarea poate fi realizată inclusiv cu instrumente gratuite şi cu informaţii publice. Spre exemplu, puteţi vedea cât de bine se vinde o carte faţă de alta prin verificarea vânzărilor de pe Amazon.com. În prezent, prin verificarea informaţiilor publice vă puteţi face o idee decentă despre cât de bine se vinde orice tip de produs. Nu este dificil, dar trebuie să aveţi cunoştinţe decente de Internet.

Inspiraţia pe primul plan

Uneori îmi vin idei inspirate înainte să cercetez piaţa. În aceste cazuri fac o cercetare ulterioară pentru a valida sau invalida ideea. Poate că pe moment sunt entuziasmat, dar întrebarea este: se va vinde?

Spre exemplu, cu câţiva ani în urmă mi-a venit ideea să ofer cursuri individuale, dar nu ştiam exact ce să ofer şi cât să cer pentru ele. Am simţit că este o idee inspirată şi pe care ar trebui să o pun în practică, dar existau multe incertitudini legate de ea. Până la urmă, m-am hotărât să o testez oferind o oră de consultaţie pe eBay şi invitând oamenii să liciteze pentru ea.

Licitaţia ajunsese la 1.000 de dolari înainte ca eBay s-o închidă. Se pare că eBay nu permite vânzarea de bunuri intangibile prin intermediul platformei. În general nu fac o treabă bună în aplicarea acestei politici, din moment ce pe site există numeroase oferte de bunuri intangibile, dar probabil că licitaţia mea era prea evidentă pentru a nu atrage atenţia.

Din fericire, licitaţia a rezistat suficient de mult cât să mă convingă că ar exista o cerere decentă pentru aceste cursuri, prin urmare am început să ofer acest serviciu. Nu îl promovez foarte mult pentru că depăşeşte posibilităţile financiare ale multor oameni, dar îl ofer pentru cei care-l vor.

Acesta este un exemplu de situaţie în care mi-am validat o idee printr-o cercetare de piaţă ulterioară. Testaţi-vă ideea în lumea reală şi veţi şti imediat dacă e bună. Beneficiul acestei abordări constă în faptul că puteţi da peste ceva care să meargă foarte bine, apoi puteţi construi în jurul acelei idei.

Avantajul curajului

Dacă sunteţi mai curajoşi decât restul oamenilor, acest curaj vă poate oferi un avantaj pentru că reduce din competiţie. Un motiv pentru care vorbitul în public merge atât de bine este faptul că atâtor oameni le este frică să facă asta, prin urmare nu este la fel de competitiv ca alte domenii. Dacă sunteţi dispuşi să vă aventuraţi acolo unde altora le e frică, cei mai mulţi competitori vor ceda pieţele respective în favoarea voastră.

Pentru a rezuma acest capitol, alegerea unei idei are de-a face cu nivelul de toleranţă la risc. Cu cât sunteţi mai puţini toleranţi, cu atât trebuie să vă bazaţi mai mult pe cercetarea de piaţă pentru a lua o decizie. Pe măsură ce toleranţa la risc creşte, vă puteţi permite să începeţi proiecte care se bazează preponderent pe inspirație, dar şi în aceste cazuri ar fi bine să vă validaţi ideile respective pentru a dobândi suficientă încredere cât să vă puneţi pe treabă.

Ce se întâmplă dacă n-aveţi niciun fel de idee? Comandați o ciocolată cu lapte. Asta ar trebui să vă deblocheze imaginaţia.

[15]

Cele mai ieftine investiţii care vă pot schimba viaţa

Puteţi genera venit pasiv nu doar din proprietăţile fizice, ci şi din cele virtuale.

Proprietăţile virtuale sunt proprietăţile online, cum ar fi numele de domeniu, site-urile şi serviciile oferite pe Internet. O cârciumă virtuală dintr-un joc online este un exemplu de proprietate virtuală.

Dacă v-aţi înregistrat până acum un nume de domeniu sau v-aţi deschis un blog, deja deţineţi o proprietate virtuală.

Atât în lumea reală cât şi în cea virtuală dreptul de proprietate se situează întrucâtva într-o zonă gri şi deprinde de nivelul controlului pe care îl aveţi asupra bunurilor. Spre exemplu, dacă vreţi să vedeţi cine este adevăratul proprietar al casei voastre, nu vă mai plătiţi impozitele şi observaţi ce se întâmplă.

Pe tărâm virtual lucrurile se pot complica şi mai mult, dar în scopul acestei cărţi ne interesează doar posibilitatea de a monetiza aceste proprietăţi.

Să presupunem că aveţi pagină de Facebook. Putem spune că pagina respectivă aparţine mai mult proprietarilor Facebook decât vouă, prin urmare nu aveţi prea mult control asupra designului şi funcţiilor acesteia. Totuşi, aveţi o oarecare posibilitate să o monetizaţi şi, într-o anumită măsură, o puteţi trata ca pe o proprietate personală. Spre exemplu, aţi putea recomanda pe Facebook un produs cu un link afiliat, iar în cazul în care oricare dintre prietenii voştri îl cumpără, câştigaţi ceva bani. Sau puteţi folosi pagina de Facebook pentru a atrage trafic către alte proprietăţi virtuale pe care le deţineţi, urmând să monetizaţi acest trafic.

Monetizarea proprietăţilor virtuale

Există numeroase modalităţi de monetizare a proprietăţilor virtuale, atât în manieră activă cât şi pasivă.

Un mod de a câştiga bani din proprietăţile virtuale este să investiţi în nume de domeniu. Dacă cumpăraţi acum un nume de domeniu şi mai târziu îl vindeţi cu o sumă mai mare, veţi beneficia de diferenţa de valoare.

Încă mai deţin numele de domeniu dexterity.com, pe care l-am cumpărat prin anii ’90. Domeniile cu un singur cuvânt .com pot fi valoroase în prezent pentru că marea lor majoritate au fost cumpărate (în afara cazului în care inventaţi un cuvânt nou). Dacă vreau, pot vinde acest domeniu pentru profit.

De asemenea, puteţi cumpăra şi vinde site-uri, care este o altă modalitate de a face afaceri cu proprietăţi virtuale. Cumpăraţi ieftin, vindeţi mai scump şi faceţi profit din

vânzare. Nu este neapărat o formă de venit pasiv, dar este o modalitate de a monetiza astfel de proprietăţi.

În afară de valoarea numelor de domeniu, preţul proprietăţilor virtuale depinde în mare parte de traficul de care se bucură. Cu cât aveţi mai mult trafic, cu atât mai bine. De asemenea, traficul de bună calitate (adică traficul format din persoane dispuse să cheltuie bani) este un plus.

O formă interesantă de afacere virtuală este cumpărarea de proprietăţi în cadrul unor jocuri online. Nu mă ocup cu astfel de lucruri, dar am auzit de mulţi oameni care au făcut bani din vânzarea şi cumpărarea de proprietăţi virtuale precum personaje, orăşele, arme, etc. Totuşi, în general persoanele respective câştigă sub salariul minim pe economie.

Dezvoltarea proprietăţilor virtuale

Oricine poate cumpăra proprietăţi virtuale, din moment ce tot ce trebuie făcut constă în înregistrarea unui nume de domeniu. Este mult mai simplu decât cumpărarea unor proprietăţi fizice.

Personal, iubesc proprietăţile virtuale pentru că este mai uşor să începi, nu ai nevoie de mult capital iniţial, nu ai de-a face cu bănci, societăţi şi munţi de hârţoage, sunt simplu de administrat şi există numeroase modalităţi de monetizare a lor.

M-a costat doar 9 dolari să-mi deschid website-ul. Singura mea cheltuială a constat în înregistrarea numelui de domeniu. Am pus site-ul pe un server pe care îl foloseam şi

pentru un alt site, ca atare nu am plătit în plus pentru găzduire. După asta, toţi banii pe care i-am plătit pentru îmbunătăţirea site-ului, cumpărând software şi mărind spaţiul de găzduire, au provenit chiar din veniturile aduse de el. Încercaţi să cumpăraţi o proprietate tangibilă cu o investiţie de 9 dolari. Cheltuiţi mai mult pe benzină ca să faceţi un tur cu maşina în jurul casei.

Metoda mea preferată de a genera trafic este să ofer gratis o mare cantitate de conţinut de calitate. Acesta atrage vizitatori, link-uri şi ranking care, în timp, ajută la creşterea valorii proprietăţii. Atunci când site-ul meu nu avea trafic, am postat acest conţinut gratuit şi pe alte site-uri, astfel încât lumea să îl poată găsi. Conţinutul extern m-a ajutat să aduc trafic pe propriul meu site.

Traficul este cheia. După ce aveţi trafic, îl puteţi monetiza în multe feluri. Puteţi vinde reclame, folosi programe de afiliere, încheia parteneriate, cere donaţii, vinde abonamente şi multe altele. În mare parte, asta vine odată cu experienţa. Fiecare site este unic, ca atare ce merge la unii poate să nu meargă la alţii.

Folosirea tendinţelor

Atunci când vine vorba de construirea unei proprietăţi virtuale, mulţi nu ştiu ce fac, după cum nu ştiam nici eu atunci când încercam să investesc în imobiliare. Este ca şi când ar încerca să construiască un mall în mijlocul pustiului, pe care îl abandonează la jumătate şi încep să se plângă că nu mai merg mall-urile.

Probabil cea mai mare problemă pe care am observat-o este faptul că oamenii încearcă să construiască proprietăţi virtuale copiind ceea ce alţii au făcut deja până la saturaţie. Nu vreţi să ştiţi câţi au deschis site-uri de dezvoltare personală după ce m-au văzut pe mine. Această strategie nu merge prea bine.

În anul 2004, când am lansat StevePavlina.com, nu ştiam alţi bloggeri de dezvoltare personală. Era o idee relativ nouă. Existau experţi în dezvoltare personală, dar se concentrau mai ales pe scrierea de cărţi şi pe discursuri. Majoritatea site-urilor acestora erau doar cărţi de vizită incipiente, fără să aibă mai mult de 10 pagini cu totul. Mulţi dintre ei nici nu ştiau ce reprezintă un blog. Am simţit o mare oportunitate aici, ca atare am profitat de ea.

Observarea acestei oportunităţi a fost ca şi când aş fi găsit teren ieftin şi neconstruit în mijlocul unei zone metropolitane aflate în plină dezvoltare. Ştiţi că pe măsură ce se dezvoltă oraşele, terenul devine din ce în ce mai scump, ca atare aceasta este o investiţie sigură.

Atunci când am început, pentru mine şi pentru alţi bloggeri a fost aproape ca şi când nu aveam cum să dăm greş. Exista mult mai multă cerere pentru bloguri decât ofertă. Mulţi alţi bloggeri care au început în aceeaşi perioadă ca mine şi-au văzut traficul crescând cu viteza luminii. Acele zile de aur s-au terminat.

Dacă ar fi să încep astăzi, NU aş începe cu un site de dezvoltare personală. Acest domeniu este mult prea aglomerat în prezent. Ar fi o luptă teribilă împotriva unei

concurenţe acerbe pentru audienţă şi pentru a ajunge pe primele pagini în motoarele de căutare. Nu spun că este imposibil să aveţi succes cu un blog nou – încă este posibil – dar nu mai este nici pe departe atât de accesibil ca înainte. Există oportunităţi mult mai bune.

Dacă ar fi să încep astăzi şi aş vrea să lucrez cam în acelaşi domeniu, aş merge acolo unde încă mai există spaţiu suficient. Aş putea intra pe piaţa cărţilor electronice, din moment ce această piaţă a explodat datorită lansării tabletelor şi nu pare să se apropie de punctul de saturaţie.

O altă oportunitate o constituie dezvoltarea de aplicaţii pentru Chrome sau pentru tabletele şi telefoanele Apple şi Android. Unele dintre aceste pieţe par deja aglomerate, dar cred ca suntem abia la început.

În anul 2004 eram foarte îngrijorat de posibilitatea de a fi ajuns în blogosferă mult prea târziu, pentru că deja existau 8 milioane de bloguri, chiar dacă majoritatea erau un fel de jurnale personale. Acum există sute de milioane de bloguri. Cred că în următorii câţiva ani vom avea aceeaşi explozie în domeniul cărţilor electronice şi pe diferitele pieţe de aplicaţii. Credeţi că deja sunt prea multe? Aşteptaţi câţiva ani. Suntem încă la început.

Blogurile sunt ştirea zilei de ieri. Dacă nu aţi făcut asta până acum, aţi pierdut trenul. Concentraţi-vă asupra unor pieţe mai noi, mai recente, care încă nu sunt suprasaturate de concurenţă.

Atunci când vine vorba de proprietăţile virtuale, dacă nu acţionezi, pierzi. Când vezi o oportunitate, foloseşte-o.

Renunţarea la scuze

Unul dintre motivele pentru care oamenii nu trec la treabă este faptul că se îngroapă în scuze. Oamenii care reuşesc se pot şi ei folosi de aceleaşi scuze. Problema nu constă în faptul că există scuze pentru orice, ci dorinţa de a recurge la ele.

După cum am scris într-un articol al meu, neştiinţa nu este o scuză. Dacă nu ştiţi, faceţi-o oricum. Odată ce faceţi ceva, veţi învăţa cum. Evident că nimic nu va merge din prima. Niciodată nu merge.

Adeseori oamenii cred că ar trebui să reuşească cu o procedură de tipul:

1. Stabilirea obiectivului;
2. Stabilirea paşilor de urmat pentru atingerea lui;
3. Parcurgerea paşilor respectivi.

Atunci când nu pot finaliza a doua etapă, încep să lenevească. De asemenea, se şi plâng mult, ceea ce urăsc din tot sufletul.

O abordare realistă arată cam aşa:

1. Stabilirea obiectivului;
2. Identificarea unei acţiuni care v-ar putea apropia de obiectiv. În cel mai rău caz, ghiciţi pur şi simplu;
3. Realizarea acţiunii respective;
4. Dacş nu v-aţi atins scopul, repetaţi etapa a doua.

Anul trecut am vrut să creez un cântec. Ţinând cont că nu ştiam paşii, nu aveam cum să folosesc prima metodă, aşa că am recurs la a doua. Mi-am imaginat primul pas, care a fost

să instalez GarageBand pe Mac. Odată ce programul a fost funcţional şi m-am uitat la interfaţă, mi-au venit câteva idei cu privire la pasul următor, care a constat în apăsarea butonului „*Creează un proiect nou*”. În aceeaşi sesiune, am creat primul meu cântec. A fost oribil şi a durat numai 12 secunde, dar eram pe drumul cel bun. După vreo săptămână, am creat ceva care avea trei minute şi era cât de cât tolerabil.

Construirea unei proprietăţi virtuale este cam acelaşi lucru. La început nimeni nu ştie ce să facă, dar unii dintre noi o facem oricum. Ghiciţi pur şi simplu pasul, apoi urmaţi-l. Apoi ghiciţi pasul următor. Adaptaţi-vă pe parcurs şi continuaţi să munciţi până ajungeţi la partea interesantă.

Dacă credeţi că trebuie să ştiţi toţi paşii de la bun început, sunteţi doar paranoici. Chiar dacă altcineva v-ar pune pe tavă etapele care au mers pentru el, probabil n-ar merge la fel pentru voi. Abordările ar fi diferite. Puteţi încerca să urmaţi o reţetă, dar de fiecare dată va ieşi puţin diferit.

Nu vă agitaţi prea mult înainte de a începe. Cu fiecare sursă de venit pasiv veţi învăţa câte ceva nou. Procedura poate înspăimânta un începător, dar, odată ce v-aţi obişnuit, veţi vedea că incertitudinea este ceea ce face interesantă această activitate.

[16]

Proprietatea intelectuală, o mină de aur pentru oamenii creativi

Termenul de proprietate intelectuală desemnează acele creaţii ale omului care formează obiectul drepturilor de autor, drepturilor asupra mărcilor, brevetelor, etc. Acestea includ articole, cărţi, muzică, filme, picturi, fotografii, benzi desenate, logo-uri şi multe altele.

În general, ideile în sine nu sunt considerate proprietate intelectuală. Forma de exprimare a ideii este cea protejată. Nu poţi pretinde drepturi asupra ideii de poezie, dar poţi face asta cu un poem pe care l-ai scris.

Întrucât proprietatea intelectuală poate fi multiplicată cu uşurinţă şi destul de ieftin, mai ales atunci când este în formă digitală, aceasta este un candidat ideal pentru crearea unor surse de venit pasiv. Puteţi furniza valoare oamenilor prin punerea informaţiilor la dispoziţia lor, iar acest proces poate fi automatizat.

Crearea unei proprietăţi intelectuale poate implica multă muncă, dar munca respectivă trebuie desfăşurată o singură

dată, după care creaţia poate fi duplicată de nenumărate ori. Teoretic, pentru o proprietate intelectuală creată astăzi puteţi obţine venituri timp de 50 de ani.

Era cărţilor în format electronic

Informaţii obţinute din partea mai multor edituri arată că vânzările de cărţi în format electronic au depăşit vânzările de cărţi cu coperte cartonate şi în curând vor depăşi şi ediţiile de buzunar.

Comparând aceeaşi perioadă din 2011 cu cea din 2012, rezultă că vânzările de cărţi cu coperte cartonate au crescut cu 2,7%, în timp ce vânzările de cărţi în format electronic au crescut cu 28,1%. Este dificil ca oferta de cărţi de calitate să ţină pasul cu o asemenea creştere a cererii, iar vânzătorii de cărţi în format electronic preconizează ca această situaţie va mai dura ceva timp.

Una dintre categoriile în care s-a înregistrat o creştere spectaculoasă a vânzărilor este cea a cărţilor pentru adolescenţi şi copii. Acest gen a cunoscut o triplare a cererii.

Ce a determinat o asemenea creştere a vânzărilor? Tabletele şi device-urile de tip iPad şi Kindle.

În prezent nu este prea dificil să creezi şi să vinzi o carte în format electronic, chiar dacă nu ai mai scris nimic până acum. În plus, este suficient să vă concentraţi doar asupra a trei jucători de top (Amazon, Apple/iBooks şi Barnes & Noble/Nook). Este excelent dacă aveţi şi un site personal pe care să vindeţi cărţile, dar nu este neapărat necesar. Cartea mea a fost publicată de Hay House în anul 2008 şi are

versiuni electronice pentru Kindle, iBooks şi aşa mai departe. Cu toate acestea, eu nu vând niciun exemplar prin intermediul site-ului meu.

În ce mă priveşte, cel mai probabil voi continua să scriu cărţi, ţinând cont de oportunităţile de pe piaţă. Intenţionez să rămân la non-ficţiune pentru că acesta este punctul meu forte, dar există ceva oportunităţi serioase dacă credeţi că puteţi scrie cărţi pentru adolescenţi sau copii. Adolescenţii nu se mai satură de poveşti cu vampiri.

Auto-publicarea

Odată ce aţi creat o proprietate intelectuală o puteţi vinde singuri şi observa dacă oamenii vor să cumpere de la voi.

Acest sistem funcţionează bine dacă aveţi o audienţă sau vă creaţi una. Pentru începători va fi nevoie de mai mult timp, de obicei ani. Dacă persistaţi însă, această abordare poate fi cu adevărat foarte bună.

Am folosit această abordare cu jocurile mele video. Mi-a luat ceva timp să-mi formez o audienţă, dar până la urmă am reuşit. Singurul mod în care puteţi eşua este să renunţaţi, iar asta, desigur, este ceea ce fac majoritatea.

Unul dintre elementele cheie în cazul auto-publicării este trezirea interesului public. Publicitatea este un mijloc prin care aţi putea realiza asta, dar poate fi riscantă şi costisitoare, prin urmare n-o recomand.

Metoda mea preferată este să ofer mult conţinut de calitate în mod gratuit. Cu jocurile mele electronice am oferit

demo-uri gratuite şi le-am pus pe site-urile de descărcare de jocuri.

Observaţi că oferirea de conţinut gratuit pe un site nu trezeşte automat interesul. Trebuie ca acest conţinut gratuit să ajungă în mâinile oamenilor, ceea ce înseamnă că trebuie să îl publicaţi undeva unde există şi trafic. Dacă nu aveţi trafic, atunci publicaţi-l în altă parte. Ulterior, conţinutul gratuit poate trimite oamenii pe site-ul vostru, de unde vor putea cumpăra ceea ce oferiţi.

Nu neglijaţi pe nimeni atunci când vă formaţi o audienţă. Adeseori oamenii trebuie să vadă de mai multe ori o ofertă înainte să cumpere. Prin urmare, dacă cineva vă vizitează site-ul şi nu cumpără nimic, daţi-i posibilitatea să rămână în contact cu voi, spre exemplu prin abonarea la un newsletter sau prin urmărirea paginii voastre de pe Twitter, Facebook sau Google+.

Eu folosesc Aweber pentru newsletter. Îmi place acest serviciu şi îl consider de încredere, iar interfaţa nu e prea complicată. În mod normal, în newsletter furnizez un articol nou (care nu este publicat pe blogul meu – pentru a răsplăti abonaţii) şi fac cel puţin o ofertă promoţională care ar putea duce la obţinerea de venit pasiv. În cel mai rău caz, includ un link prin care cer o donaţie.

Unii oameni insistă mult cu newsletter-urile, trimiţându-le aproape zilnic. De obicei îl trimit pe al meu o dată pe lună, dar nu sunt constant. Dacă vreţi să vedeţi cum arată, vă puteţi abona la mine pe site. Desigur, nu fac spam şi nu vând adresele de e-mail ale abonaţilor mei, aşadar tot ce veţi primi

de la mine va fi acest newsletter de la care vă puteţi dezabona foarte simplu prin accesarea unui link de la finalul e-mailului.

Pentru procesarea vânzărilor este posibil să aveţi nevoie de un cont de comerciant şi de un magazin virtual. Mi-am deschis cont de comerciant cu ani în urmă, prin urmare nu ştiu care mai e situaţia astăzi. Verificaţi pe Google dacă există păreri pertinente cu privire la conturile de comerciant. De asemenea, puteţi procesa comenzile prin PayPal, având în vedere că aceştia oferă cumpărătorilor fără cont de PayPal posibilitatea de a efectua plata cu cardul.

Pentru magazinul meu virtual folosesc serviciul 1ShoppingCart. Eu apelez la el atunci când vând bilete la seminarii, dar îl puteţi folosi şi pentru newsletter. 1ShoppingCart are tone de funcţii care vă pot fi de mare ajutor dacă vreţi să abordaţi strategia auto-publicării şi să o optimizaţi la maxim. Eu nu folosesc aceste funcţii avansate pentru că în prezent câştig mai mult din alte surse decât din vânzarea directă.

Auto-publicarea implică un drum lung. Clar nu este varianta optimă pentru genul ADHD. Aceasta este pentru cei meticuloşi, care vor să creeze ceva durabil.

Principalul avantaj al auto-publicării constă în faptul că, odată ce i-aţi dat de cap, reprezintă o mină de aur. Pe măsură ce învăţaţi ce merge şi ce nu, vă puteţi pregăti pentru un şir nesfârşit de succese.

Licenţierea

Chiar dacă vorbim despre vânzarea unor produse de tipul cărţilor electronice şi videoclipurilor, ceea ce facem efectiv este să le licenţiem. Informaţiile conţinute în ele nu sunt vândute efectiv atâta timp cât nu vă transferaţi dreptul de autor. Ceea ce se vinde este o licenţă pentru folosirea informaţiilor respective, adeseori licenţa limitându-se la un anumit scop. De asemenea, puteţi vinde suportul media pe care este stocată informaţia, cum ar fi un CD sau un DVD.

Licenţierea este mai evidentă în cazul vânzării produselor software, care de regulă include un contract de licenţă. Este posibil să vi se ceară acordul cu privire la termenii acestuia înaintea folosirii produsului.

Într-un sens mai larg, vă puteţi licenţia proprietatea intelectuală către alte entităţi care o pot exploata pentru obţinerea de venit şi, în funcţie de modul în care negociaţi afacerea, puteţi câştiga o parte din acele venituri. Asta se întâmplă atunci când semnaţi un contract pentru publicarea unei cărţi cu o editură. Aceasta vinde cărţile, iar voi primiţi redevenţe din vânzări.

Unele societăţi fac milioane din licenţierea proprietăţii intelectuale în diferite scopuri. Spre exemplu, uitaţi-vă la miile de produse cu personaje Disney pe ele. Disney câştigă o grămadă de bani din taxele de licenţiere a acestor produse. Puteţi crea noul Mickey Mouse?

Iată mai multe exemple de ce puteţi face cu proprietatea intelectuală:

- Crearea unui model de tricou şi vânzarea acestuia către o firmă de confecţii în schimbul unui mic procent din vânzări;
- Fotografierea unor imagini şi licenţierea lor către o publicaţie;
- Înregistrarea de muzică relaxantă şi licenţierea acesteia către oamenii care vând programe audio de meditaţie;
- Scrierea unei aplicaţii noi pentru iPad sau iPhone şi vânzarea acesteia pe iTunes;
- Scrierea unei cărţi şi vânzarea acesteia pe Amazon.com;
- Inventarea unui personaj de desene animate şi licenţierea acestuia către o societate de jucării pentru crearea unor animăluţe de pluş.

Fosta mea soacră este artistă şi timp de mai mulţi ani şi-a licenţiat imaginile din unele picturi către o societate producătoare de felicitări. A câștigat redevenţe din vânzarea felicitărilor respective.

Nu vă speriaţi de cuvântul licenţiere. Licenţierea înseamnă doar acordarea permisiunii. În mod normal, atunci când licenţiaţi proprietatea intelectuală creată, semnaţi un contract cu cealaltă parte prin care veţi stabili termenii. Puteţi cere unui avocat să vă redacteze modelul sau îl puteţi descărca de pe internet şi modifica singuri.

Contractele de licenţă

Eu am plătit avocaţi pentru primele mele contracte de licenţă şi, după ce m-am familiarizat cu termenii cheie, am putut redacta cu uşurinţă propriile mele contracte, folosind ca referinţă modelele trimise de ei. În funcţie de complexitatea contractului, redactarea lui m-ar fi costat între câteva sute şi câteva mii de dolari.

Totuşi, consult în continuare un avocat atunci când trebuie să negociez o licenţiere complexă sau când întâlnesc prevederi contractuale care nu-mi sunt familiare. În 2007 am plătit 2.000 de dolari unui avocat ca să mă ajute cu licenţierea cărţii. M-a ajutat să negociez termeni mai buni, ca atare am considerat că a făcut o treabă bună pentru banii pe care i-am dat.

Uneori nu este necesar să redactaţi singuri contractele de licenţă, din moment ce cealaltă parte vă poate furniza unul. Editurile vor face asta cu siguranţă. Tot ce aveţi de făcut este să îl revizuiţi şi să faceţi propuneri de modificare. Rareori am semnat un contract de licenţă fără să cer modificarea acestuia.

Dacă sunteţi faliţi sau vreţi să învăţaţi cum să redactaţi singuri un contract de licenţă, o sursă bună de informaţii este Nolo Press. Aceştia vând multe cărţi de calitate, software şi pachete juridice.

Re-licenţierea

Dacă realizaţi o proprietate intelectuală care poate fi licenţiată, puteţi acorda altcuiva dreptul să re-licenţieze creaţia în numele vostru, de obicei oferindu-i o parte din

venituri. Spre exemplu, cartea mea „*Dezvoltare personală pentru oameni inteligenţi*” a fost publicată în poloneză. Nu am încheiat eu tranzacţia; editura mea, Hay House, a făcut-o. Eu nici n-am avut idee că s-a semnat până n-am primit prin poştă două exemplare ale ediţiei în poloneză. Nu Hay House mi-a publicat cartea în poloneză - Hay House a re-licenţiat cartea către o editură din Polonia, care le-a plătit pentru drepturile respective. La rândul meu, am primit bani din tranzacţie în baza contractului încheiat cu Hay House prin care le-am acordat dreptul de a-mi re-licenţia creaţia către edituri din întreaga lume.

Ce aveţi de făcut dacă sunteţi genul creativ, dar nu vă pricepeţi la vânzări sau licenţe? Asociaţi-vă cu cineva care se poate ocupa de aceste aspecte.

Dacă mi-aş fi păstrat dreptul de licenţă asupra cărţii mele, aş fi putut încheia singur aceste tranzacţii externe şi rămâneam cu toţi banii. Dar aş fi făcut asta atât de bine precum Hay House? Probabil că nu. Ei sunt bine conectaţi, beneficiază de servicii juridice externe şi cunosc caracteristicile diferitelor tipuri de pieţe. Cu ajutorul lor, cartea mea a fost tradusă până în prezent în numeroase limbi. Poate că obţineam ceva rezultate şi singur, dar ar fi durat mai mult timp şi aş fi cheltuit mai mulţi bani.

Reprezentanţi / Agenţ

Atunci când mi-am început afacerea cu jocuri ştiam să creez un joc, dar nu ştiam cum să-l public. Prima mea metodă a fost să merg la Comp USA, să mă uit la o mulţime

de cutii cu jocuri şi să iau adresele cât mai multor edituri. Apoi am trimis câte o scrisoare fiecăreia. Poate trei sau patru dintre ele mi-au şi răspuns. Niciunul dintre aceste demersuri nu s-a concretizat într-o tranzacţie. A fost o abordare mai degrabă naivă, dar nu foarte bine calibrată. Am avut chiar o întâlnire faţă în faţă, dar era clar că abordarea lor nu se potrivea cu tipul de jocuri la care mă gândeam eu.

Ulterior, una dintre cunoştinţele mele m-a introdus la o agenţie de jocuri. Agenţiile de jocuri acţionează ca nişte brokeri între dezvoltatorii de jocuri şi edituri, ajutându-i să încheie tranzacţii. Aceştia m-au pus în contact cu unele edituri şi m-au ajutat să închei câteva tranzacţii. Lucrau pe bază de comision, prin urmare nu am plătit nimic în avans.

Pentru mine, această colaborare a fost un eşec. Am încheiat câteva tranzacţii, dar nu au fost prea grozave. Au intrat ceva bani (120 de dolari în avans), dar niciun joc n-a ajuns să fie lansat vreodată pe piaţă. Nu îl pot învinovăţi doar pe agent pentru asta. Destul să spun că sunt o grămadă de poame rele în industria jocurilor. Conflictul recent dintre Activision şi dezvoltatorii jocului "*Call on Duty*" îmi aminteşte de genul de tâmpenii cu care aveam de-a face în acea perioadă.

Fiţi precauţi

Acestea fiind spuse, am încheiat mai multe contracte de licenţă pentru jocuri, dar am învăţat să fiu foarte selectiv cu privire la oamenii cu care lucrez. Atunci când vine vorba de licenţiere, poate fi mai important să evitaţi o afacere proastă

decât să încheiaţi una bună. Dacă vreţi să vă îndreptaţi către această formă de obţinere a veniturilor trebuie să ştiţi că poate fi foarte profitabilă, dar şi riscantă.

Sfatul meu pentru evaluarea unui potenţial partener de licenţă este să vă faceţi bine temele. Contactaţi oameni care au mai lucrat cu respectivul partener potenţial şi întrebaţi-i dacă doresc să vă povestească despre experienţele lor. Ascultaţi ce au de spus şi luaţi aminte.

Odată am făcut asta atunci când am fost abordat de o editură de jocuri pentru o licenţiere. Site-ul lor enumera o serie de dezvoltatori de jocuri cu care lucraseră în trecut. Le-am scris respectivilor dezvoltatori (la vreo 6 dintre ei) şi toţi au răspuns. Fără excepţie, conţinutul mesajelor pe care mi le-au trimis era foarte la obiect şi foarte negativ. Niciunul nu primise vreun ban. Această editură îi jupuia, vânzându-le jocurile în străinătate şi neplătindu-le niciun cent. Nu mai e nevoie să spun că n-am lucrat niciodată cu ei şi am spus şi altor dezvoltatori să se ferească să cadă în cursă.

Intermedierea

După ce deveniţi buni în domeniul licenţierilor, puteţi genera noi surse de venit pasiv acţionând în calitate de intermediar. La început poate părea ciudat, mai ales dacă nu aţi făcut-o niciodată, dar cu ceva practică poate fi foarte interesant.

Cu mulţi ani în urmă am primit o licenţă asupra unui joculeţ electronic al unui dezvoltator, obţinând şi dreptul de re-licenţiere. Am publicat şi vândut jocul prin intermediul

propriei companii, dar l-am şi re-licenţiat către altcineva. Aceasta operaţiune a generat o nouă sursă de redevenţe, pe care le-am împărţit cu dezvoltatorul conform acordului iniţial. Ar fi putut dezvoltatorul să încheie singur afacerea? Poate că da, dar i-ar fi luat mai mult timp. Mie mi-a fost mult mai uşor pentru că ştiam deja editura potrivită.

Observaţi că în acest caz nu am creat un joc propriu şi nu am acţionat în calitate de editor. Tot ce am făcut a fost să pun lucrurile cap la cap, ceea ce a generat venit pentru editură şi pentru dezvoltator – dar şi pentru mine. Aşadar, vă rog să observaţi că puteţi crea surse de venit pasiv din proprietate intelectuală chiar dacă nu a fost creată de voi şi nu aveţi o platformă pentru vânzări. Puteţi obţine o parte din venituri în calitate de intermediar - şi pe bună dreptate.

De mai mulţi ani lucrez cu un tip care mă ajută să găsesc parteneriate profitabile. Este bine conectat în domeniul dezvoltării personale şi pare să-şi petreacă tot timpul la telefon. Rolul lui este să ne pună în legătură unii cu alţii şi să ne ajute să facem afaceri în schimbul unui comision din profit. Nu are o pregătire specială pentru asta, dar prin experienţa sa de viaţă a observat că se pricepe să facă legături între oameni şi a descoperit o metodă grozavă să transforme asta într-o sursă de venit. Afacerile pe care le-am încheiat prin intermediul lui mi-au generat venituri cu şase cifre. Dacă cineva v-ar aduce pe tavă o tranzacţie uşor de încheiat, în valoare de 1.000 de dolari pe lună, aţi fi dispuşi să-i cedaţi lunar 100 de dolari din sursa de venit respectivă?

Unii oameni sunt foarte buni la intermediere şi pot genera milioane de dolari ca venit pasiv cu doar câteva telefoane. Există o valoare reală în conectarea unor oameni care pot face afaceri împreună în loc să-ncerce pe cont propriu.

Creativitate

Întrucât este foarte flexibilă, proprietatea intelectuală este o opţiune excelentă pentru oamenii creativi. Puteţi să creaţi proprietatea intelectuală o singură dată şi să o licenţiaţi sau să o vindeţi într-o mare varietate de forme.

De asemenea, crearea de proprietate intelectuală nu implică foarte mulţi bani. Am scris cel mai bun joc al meu într-o perioadă în care eram mai mult decât falit. Nu am avut costuri. Nici scrierea cărţii nu m-a costat niciun cent.

Totuşi, ţinând cont de faptul că este atât de accesibil, mulţi oameni vor încerca asta. Majoritatea nu ajung nicăieri, dar tot se creează un efect de aglomeraţie. Chiar dacă sunteţi buni în ceea ce faceţi, poate să vă ia ceva timp să vă diferenţiaţi de toţi aspiranţii, mai ales în ochii celor cu care aţi vrea să lucraţi.

Atunci când creaţi ceva, încercaţi să nu vă bazaţi respectul de sine pe produsul acela. Cel mai probabil la început nu veţi fi prea grozavi. Este în regulă. Toată lumea a trecut prin asta, mai puţin Mozart. Continuaţi să exersaţi şi veţi deveni tot mai buni.

Iubesc munca de creaţie, aşadar am creat o cantitate uriaşă de proprietate intelectuală, inclusiv software, jocuri pe computer, personaje de jocuri, o carte, articole, podcast-uri,

newsletter-uri, logo-uri, discursuri, ateliere, poezii, muzică, pictură şi altele.

Totuşi, nu este suficient să fiţi creativi dacă vreţi să vă transformaţi munca în sursă de venit. Vânzarea, licenţierea şi încheierea afacerilor sunt de asemenea abilităţi importante şi vă sugerez să respectaţi aceste roluri la fel de mult cum respectaţi latura de creaţie. Dacă nu sunteţi dispuşi să vă dezvoltaţi aceste abilităţi va trebui să vă gândiţi serios la parteneriate cu persoane care pot să joace aceste roluri. Atâta timp cât îi convingeţi de geniul vostru creator, este o oportunitate excelentă şi pentru ei. I-a mers cu siguranţă lui Steve Jobs, în calitate de intermediar al lui Steve Wozniak în perioada de început a Apple Computer.

[17]

Cum să câştigaţi venit pasiv din cursuri şi spectacole live

Am participat recent la Winnipeg Fringe Festival, care este un festival de artă teatrală. Am reuşit să văd 25 de reprezentaţii în 5 zile, inclusiv musicaluri, comedii, mistere, spectacole cu clovni, acrobaţii, poezie şi multe altele. Am fost impresionat de talentul diverşilor artişti, care în mod evident au muncit foarte mult pentru a-şi perfecţiona abilităţile.

În timp ce urmăream aceste spectacole m-am gândit la natura efemeră a fiecărei reprezentaţii. Timp de o oră sau două ne bucurăm de o experienţă frumoasă, apoi se sfârşeşte. Odată ce s-a terminat spectacolul, este pierdut pentru totdeauna şi nu mai poate fi văzut niciodată. Această caracteristică face teatrul live special şi unic.

Obţinerea de venituri din spectacole live

Gândiţi-vă cum obţin bani actorii care joacă în aceste piese. Să presupunem că vin 100 de spectatori şi să

presupunem că trupa obţine în jur de 8 dolari pentru fiecare spectator din sala. Asta înseamnă cam 800 de dolari pe reprezentaţie. În timpul unui festival de 10 zile la care ţine 7 reprezentaţii, trupa poate câştiga peste 5.000 de dolari. Unii dintre actori pot obţine venituri şi din vânzarea de CD-uri, tricouri, etc. O trupă foarte populară poate obţine în jur de 20.000 de dolari pe festival.

Pentru un spectacol jucat de o singură persoană, actorul primeşte întreaga sumă, dar în cazul trupelor mai mari, aceasta este împărţită la mai multe persoane. Dacă sunt foarte bune, spectacolele individuale pot fi ţinute de numeroase ori, iar câştigurile anuale se pot ridica la 100.000 de dolari doar din participarea la festivaluri de teatru. Mă îndoiesc că majoritatea artiştilor câştigă atât, dar cei cu adevărat dedicaţi pot cu siguranţă s-o facă.

Indiferent dacă sunt 10 sau 200 de spectatori, actorii trebuie să muncească la fel. Venitul lor nu depinde de timpul necesar pentru pregătirea fiecărui spectacol, ci de numărul persoanelor care vin să îi vadă. Dacă au de 10 ori mai mulţi spectatori, vor câştiga de 10 ori mai mulţi bani pentru acelaşi timp petrecut pe scenă.

Numărul spectatorilor poate fi influenţat de numeroşi factori, cum ar fi data şi ora spectacolului, bugetul, reputaţia trupei, subiectul piesei, tipul reprezentaţiei, promovarea făcută, criticile primite, recenziile altor spectatori, bârfa şi uneori norocul chior.

Pseudo-venitul pasiv

Atunci când un artist sau o trupă obţine venituri la o rată orară foarte bună pentru timpul petrecut pe scenă, acest lucru este posibil datorită muncii depuse în scopul pregătirii spectacolului. Crearea şi finisarea unui spectacol presupune numeroase ore de muncă, dar un spectacol bun poate fi repetat de zeci, dacă nu de sute de ori, în mai multe oraşe, cu public diferit şi în perioade de timp diferite.

Această abordare ne plasează în zona gri dintre venitul activ şi pasiv. Pentru a juca un spectacol a 41-a oară este necesar mult mai puţin efort decât pentru crearea acestuia de la zero. Venitul pentru fiecare spectacol este mare pentru că are la bază o muncă de creaţie deja finalizată, dar această sursă de venit nu este pe deplin pasivă pentru că venitul încetează atunci când spectacolul nu mai este jucat.

Dacă desfăşuraţi o activitate care implică reprezentaţii unice, observaţi că acestea sunt cele mai ineficiente din perspectiva recuperării investiţiei. Gândiţi-vă cum aţi putea repeta de mai multe ori aceste reprezentaţii pentru a obţine un venit consistent pentru efortul vostru creator.

Dacă petreceţi 20 de ore cu scrierea şi repetarea unei singure ore de vorbit în public şi vă spuneţi discursul o singură dată pentru 2.500 de dolari, aţi obţinut 119 dolari pe ora de lucru. Dacă în schimb puteţi spune acelaşi discurs de 10 ori pentru aceeaşi sumă, rata orară va creşte la 833 de dolari. Şi în a doua situaţie obţineţi venit activ, dar vă folosiţi de caracteristicile venitului pasiv pentru a valorifica de mai multe ori ceea ce aţi creat.

Cum puteţi crea ceva o singură dată şi prezenta, livra sau transmite de mai multe ori?

Venitul pasiv din spectacole / reprezentaţii

Pentru a face activitatea de creaţie chiar şi mai pasivă, puneţi-o într-o formă permanentă, care poate furniza valoare oamenilor chiar şi atunci când nu mai lucraţi.

Spre exemplu, înregistraţi-vă spectacolul sau discursul şi cereţi un preţ pentru accesarea acestuia. Chiar dacă veţi avea un preţ mult mai mic pentru o înregistrare decât pentru un spectacol live, puteţi oferi înregistrarea mai multor persoane. Cu spectacolul live puteţi ajunge la mii de oameni, dar dacă vă înregistraţi prezentarea vă adresaţi mai multor zeci de mii, poate chiar sute de mii sau milioane de oameni.

În cazul în care creaţi un spectacol live pe baza propriului vostru scenariu, îl puteţi licenţia altor trupe. Dacă spectacolul nu va avea loc în anumite oraşe sau ţări sau dacă nu îl veţi mai ţine pe viitor, de ce să nu permiteţi altora să-l ţină şi să vă plătească pentru acest privilegiu? Unele trupe sunt fericite să joace piesele altora - le salvează timpul necesar pentru crearea de la zero a unui spectacol original şi le permite să ofere ceva ce a fost deja dovedit ca fiind atractiv pentru public. Prin licenţierea lucrărilor voastre către alţi artişti, noi spectatori se pot bucura de creaţiile voastre, iar voi puteţi beneficia de un venit suplimentar fără să fie nevoie să jucaţi în continuare în piesă.

Un spectacol pe care l-am văzut la Fringe Festival s-a numit „*Aproape o seară*”. Era o colecţie de piese scrise de

Ethan Coen. Aceste piese sunt incredibil de amuzante, iar actorii au făcut o treabă incredibilă, mai ales cu duelul dintre zeii Noului şi Vechiului Testament. Punând lucrările sale la dispoziţia trupei respective, Ethan Coen a oferit unor mii de oameni posibilitatea să se bucure de ele sub forma unui spectacol live.

Înregistrarea anumitor creaţii în format digital poate avea rezultate excelente, dar nu toată munca de creaţie se pretează la fel de bine la înregistrare. Teatrul live este un exemplu. Urmărirea unui videoclip nu poate reda aceeaşi intensitate ca atunci când urmăreşti spectacolul din sală, mai ales dacă ai locuri în faţă sau dacă spectacolul implică interacţiunea cu publicul. Spre exemplu, în timpul unuia dintre spectacole am stat pe primul rând împreună cu Rachelle. Pe la jumătatea spectacolului, am fost tras pe scenă şi invitat să joc câteva scene amuzante împreună cu un alt spectator. Această experienţă a făcut întregul spectacol să fie memorabil şi unic, dar nu poate fi repetată prin urmărirea din fotoliu a unui videoclip.

Dacă simţiţi că nu vă puteţi înregistra activitatea de creaţie pe un suport digital care să păstreze o calitate similară a experienţei, nu excludeţi din start ideea de venit pasiv. Puteţi în continuare genera venit pasiv prin punerea lucrării la dispoziţia altora în schimbul unei redevenţe. Alţii nu vă vor prezenta spectacolele, cânta cântecele sau juca rolurile în acelaşi mod în care aţi fi făcut-o voi, dar se pot obţine multe din această experienţă. Ar putea chiar să vă îmbunătăţească lucrarea într-un mod la care nici nu vă aşteptaţi.

Poate că este adevărat faptul că publicul trebuie să fie în sală pentru a asigura o experienţă live de calitate, dar mintea care a creat lucrarea respectivă poate merge la rafting în Canada, aşa cum voi face eu săptămâna aceasta.

[18]

Celebritatea şi venitul pasiv

Celebritatea înseamnă atenţie. Când vă bucuraţi de suficientă atenţie puteţi genera venit pasiv.

Monetizarea celebrităţii

Monetizarea celebrităţii este destul de simplă. Gândiţi-vă la efectul Oprah. Atunci când Oprah recomandă o carte, se vinde nebuneşte. Dacă ar vrea, şi-ar putea folosi celebritatea pentru a promova produse, afaceri şi multe altele în schimbul unui procent din vânzări. Multe societăţi s-ar bucura să-i ofere comisioane.

Biserica Catolică face o treabă excelentă în utilizarea celebrităţii pentru obţinerea banilor. Biserica are numeroşi adepţi care ar face totul să o promoveze. La rândul ei, promovarea generează noi adepţi care sunt încurajaţi să răspândească „veştile bune". Prin îmbrăcarea unei forme non-profit, sunt evitate şi numeroase impozite. L. Ron Hubbard a copiat modelul pentru crearea unei Biserici Scientologice, de asemenea destul de bogată.

În general, celebrităţile generează venit prin promovarea de produse şi de servicii. Promovarea poate să nu implice prea multe eforturi directe - poate o şedinţă foto sau ceva filmări – şi poate aduce venituri substanţiale, dacă recomandarea celebrităţii respective este una cu greutate.

Multe celebrităţi au milioane de followeri pe Twitter, chiar dacă de cele mai multe ori scriu doar informaţii personale pe care nu le-ar citi nimeni dacă n-ar proveni de la o persoană celebră. Cu o asemenea audienţă, ar putea recomanda tot felul de lucruri care să le aducă bani, aşa cum a făcut William Shatner figurând în reclamele de la Priceline. Starurile de cinema îşi pot promova propriile filme, ceea ce le aduce venituri suplimentare.

Celebritatea are multe avantaje pentru că atenţia cere şi mai multă atenţie. Un actor celebru primeşte mai multe oferte de roluri pentru că celebritatea lui poate atrage oamenii să vină la film. Mai multe filme duc la mai multă celebritate şi recunoaştere.

Nu trebuie să ajungeţi vedete de cinema pentru a vă bucura de beneficiile celebrităţii. Chiar şi mai puţină celebritate ajută. Spre exemplu, datorită popularităţii site-ului meu am fost citat de New York Times de trei ori. De asemenea, website-ul meu a fost menţionat în câteva cărţi, precum şi la TV. Nu am plătit nimic pentru această publicitate suplimentară. Mai multă expunere generează mai mult trafic pe site, iar asta este ceva ce ştiu deja cum să monetizez. Nu am o modalitate bună de a măsura cât de mult

mă ajută celebritatea din punct de vedere financiar, dar sunt sigur că are ceva efecte.

Trebuie să fiţi foarte atenţi cu monetizarea celebrităţii pentru că există întotdeauna posibilitatea să ucideţi găina cu ouă de aur. Dacă faceţi ceva stupid, care vă ucide reputaţia şi-i întoarce pe toţi contra voastră, celebritatea voastră va deveni una negativă. Interesant, încă puteţi monetiza asta, dar trebuie să aplicaţi strategii diferite. Cel mai mare risc financiar provine din pierderea reputaţiei urmată de uitare.

Viaţa publică versus viaţa privată

Unii oameni celebri chiar se pricep la managementul brandului personal şi al reputaţiei. Adeseori vieţile lor reale diferă semnificativ de cele publice, dar continuă să joace aceste roluri pentru că le aduc bani. Unul dintre cele mai bune exemple sunt wrestlerii profesionişti, care pot fi persoane publice atât de bizare şi conflictuale. Drama vinde mai multe bilete.

Atunci când am realizat că blogul meu mi-ar putea conferi o oarecare celebritate, am decis în mod conştient că nu voi juca roluri diferite. Indiferent dacă sunt în public sau în privat, fac tot posibilul să mă port la fel şi să nu ascund aspecte ale personalităţii mele, indiferent cum mă judecă oamenii. Mulţi nu se simt confortabil făcând asta, ca atare îşi separă eul public de cel privat.

Inventarea unui personaj public pe care să îl portretizaţi sau păstrarea aceleiaşi personalităţi în ambele ipostaze este o alegere care depinde de preferinţele personale. În orice caz,

puteţi avea probleme atunci când pretindeţi că sunteţi aceiaşi în public ca şi în viaţa privată. Mulţi au căzut în această capcană.

Cum deveniţi celebri

În primul rând, cum deveniţi celebri? Prima regulă ar fi să nu confirmaţi aşteptările. Celebritatea înseamnă atenţie, iar pentru a obţine atenţie trebuie să ieşiţi în evidenţă. Copiind ceea ce fac toţi ceilalţi deveniţi invizibili. Pentru a deveni celebri trebuie să faceţi ceva excepţional, neobişnuit sau extraordinar. Arătaţi-vă unicitatea. Învăţaţi ce au făcut alţii pentru celebritate, apoi renunţaţi la soluţiile lor şi faceţi ceva diferit. Este în regulă să aveţi un model, dar nu îi copiaţi stilul sau tehnica personală în afara cazului în care vreţi să fiţi etichetat ca fiind „*Aşa şi aşa, junior*."

Mi-am câştigat faima prin dezvăluirea intereselor mele pe blog, inclusiv a experimentelor mele în domeniul somnului polifazic, al mâncării naturiste, relaţiilor deschise şi explorării realităţii subiective. Sigur că există mulţi oameni cu interese similare, ca atare nu sunt unic în aceste privinţe. Totuşi, nu toţi sunt dispuşi să facă publice aceste detalii, mai ales oamenii din domeniul dezvoltării personale. Scriitorii din acest domeniu au tendinţa să-şi creeze o imagine imaculată. Am împărtăşit partea experimentală a vieţii mele, iar oamenii mi-au mulţumit atunci când am făcut asta. Cititorii cu interese sau provocări similare s-au putut regăsi în ceea ce trăiam eu şi au învăţat din succesele şi eşecurile

mele. M-au încurajat să continui. De asemenea, m-am simţit bine în timp ce făceam asta.

Am înţeles repede că dacă voi continua să fac asta, cu siguranţă îi voi întoarce pe unii împotriva mea - cum e cazul celor care s-au supărat pentru că am scris articole precum „10 motive pentru care nu ar trebui să ai o religie" sau „Cum să absolviţi din catolicism". În acelaşi timp, am câştigat mult trafic şi multe venituri prin faptul că am abordat deschis aceste aspecte. În unele medii asta tinde să facă mai mult rău, dar pe bloguri oamenii apreciază mai mult onestitatea şi autenticitatea decât nevoia autorului de a copia valorile cititorilor.

Celebritatea poate deschide numeroase uşi, dar vă poate şi afecta viaţa socială. Dacă vă simţiţi bine pe acest drum, nu este atât de greu să ajungeţi celebri. Partea mai grea este să ajungeţi în punctul în care acceptaţi cu braţele deschise tot ceea ce presupune celebritatea. Cei mai mulţi oameni apreciază beneficiile celebrităţii, dar nu vor să aibă de-a face cu pierderea dreptului la viaţă privată sau cu solicitări şi critici nesfârşite, ca atare resping asta cu totul. Dacă aveţi această abordare, nu veţi ajunge faimoşi.

Chiar şi oamenii care par foarte mulţumiţi de celebritatea lor, în general o ţin la distanţă pe cât posibil. Pentru aceştia, celebritatea este rezultatul urmăririi altor interese, nu reprezintă o valoare în sine.

[19]

Cum obţineţi venit pasiv din donaţii

Una dintre cele mai simple modalităţi de a câştiga imediat venit pasiv este să cereţi donaţii. Pur şi simplu, invitaţi oamenii să vă dea bani.

Bunătatea străinilor

În situaţii rare donaţiile pot să explodeze de-a binelea. Gândiţi-vă la situaţia supraveghetoarei de autobuz Karen Klein, care a fost filmată în timp ce era agresată verbal de elevii dintr-un autobuz. Un tip pe nume Max Sidorov a demarat o campanie pe Indiegogo cu scopul de a strânge 5.000 de dolari cu care să-i ofere o vacanţă femeii.

Pe măsură ce videoclipul cu abuzul a devenit viral şi s-a răspândit vestea despre campanie, donaţiile au început să curgă. Suma finală a depăşit 700.000 de dolari.

În plus, cineva a demarat o campanie pe Indiegogo pentru a strânge bani şi pentru Max, probabil pentru a-l răsplăti că a

venit cu ideea. Scopul iniţial era să strângă 2.500 de dolari pentru Max, dar campania a depăşit deja 4.400.

Niciunul dintre ei nu a cerut asta.

Se pare că salariul lui Karen era de 15.000 de dolari pe an. Acum a câştigat salariul pe un an întreg în câteva ore.

Cere şi ţi se va da

Experienţa mea cu donaţiile nu s-a comparat nici pe departe cu cea a lui Karen, dar în continuare atrag şi accept donaţii, acestea fiind printre principalele mele surse de venit pasiv. Ce-i drept, donaţiile sunt o sursă mai puţin abundentă, dar sunt o sursă foarte uşor de păstrat.

Am primit primele donaţii în anul 2005. După ce am scris pe blog timp de câteva luni, am început să primesc e-mailuri de la oameni care-mi spuneau că vor să-mi dea ceva pentru valoarea pe care le-am oferit-o. Un cititor m-a întrebat dacă mi-ar putea trimite ceva bani prin PayPal. I-am spus „Sigur că da", iar el mi-a făcut o donaţie.

Alţi cititori m-au încurajat să implementez un sistem mai simplu prin care să-mi poată trimite donaţii, iar faptul că le-am urmat sfatul mi-a salvat o grămadă de timp. Pur şi simplu am creat o pagină pentru donaţii în care am inclus un link de PayPal.

Veniturile pe care le-am obţinut din donaţii au variat în timp. Acum câţiva ani au ajuns undeva între 1.000 şi 2.000 de dolari pe lună. În prezent, se situează mai mult între 500 şi 700 de dolari pe lună. Deşi nu reprezintă o sursă majoră de venituri, încă obţin câteva mii de dolari anual din donaţii.

Dacă aveţi deja un site care furnizează valoare pe gratis, vă încurajez să puneţi un link pentru donaţii şi să urmăriţi ce se întâmplă. Dacă există persoane care vor să vă dea ceva în schimbul valorii pe care o oferiţi, de ce să nu le daţi posibilitatea?

Am primit multe donaţii de 100, 200 şi chiar de 300 de dolari. Este plăcut să primeşti ceva suport financiar, mai ales atunci când furnizezi atât de mult conţinut gratuit.

Eficienţa donaţiilor

Donaţiile ajută, dar aş sugera să nu vă bazaţi pe ele întreaga strategie de obţinere a venitului pasiv, în afara cazului în care vreţi să puneţi bazele unei asociaţii non-profit şi aveţi pe cineva care se ocupă de strângerea fondurilor sau a situaţiei în care aveţi o audienţă masivă, precum Wikipedia. Donaţiile pot furniza ceva venit pasiv şi pentru afacerile obişnuite, dar nu aş conta pe ele să îmi acopere cheltuielile.

Pe de altă parte, dacă aveţi posibilitatea să creaţi o campanie virală în jurul eforturilor voastre de finanţare, aşa cum a făcut Max Sidorov pentru Karen Klein, atunci o strategie bazată pe donaţii ar putea merita eforturile.

Dacă vreţi să obţineţi venit pasiv, invitaţi universul să vă ajute. Cereţi!

[20]

Câteva cuvinte despre investiţiile tradiţionale

O altă modalitate de obţinere a venitului pasiv sunt investiţiile. Deja am menţionat investiţiile imobiliare, dar puteţi obţine venituri din multe alte tipuri de investiţii, precum deţinerea unui pachet de acţiuni sau deschiderea unui cont de depozit.

Investiţiile pot fi profitabile datorită dobânzilor, dividendelor şi plusurilor de capital. În funcţie de legislaţia fiscală în vigoare şi de cât câştigaţi, veniturile obţinute din investiţii ar putea fi impozitate mai puţin decât alte forme de venituri, parţial pentru că guvernul vrea să încurajeze creşterea economică.

Iată câteva aspecte care trebuie avute în vedere cu privire la diferitele tipuri de investiţii:

Faptele: Care sunt datele concrete ale investiţiei? Aceasta este o analiză fundamentală pentru orice afacere. Verificaţi stadiul curent al afacerii, inclusiv proprietăţile pe care le deţine, tehnologia, proprietatea intelectuală, fluxul de

capital şi condiţiile de piaţă. Aceste elemente vă ajută să evaluaţi valoarea investiţiei respective în raport cu altele similare.

Performanţa: În cazul în care este vorba despre o investiţie preexistentă, puteţi verifica performanţa anterioară a acesteia. Deşi performanţa anterioară nu este singurul indice al evoluţiei viitoare, vă puteţi face o idee cu privire la direcţia în care merg lucrurile. Performanţa anterioară poate fi verificată prin intermediul analizei tehnice şi vă ajută să vă formaţi o imagine despre potențialul de creştere.

Riscul: Cât de riscantă este investiţia? Pare destul de stabilă sau a experimentat suişuri şi coborâşuri?

Profitul: Care este rata de profit anticipată? Vă aşteptaţi la un profit rezonabil în raport cu investiţia făcută şi cu riscurile asumate?

Controlul: Cât de mult control aveţi aspra acestei investiţii? Prin cumpărarea de acţiuni ordinare ale unei societăţi, puteţi exercita un oarecare control în calitate de acţionar. Dacă sunteţi în Consiliul de Administraţie, puteţi avea o influenţă mai mare. Iar dacă sunteţi director executiv, aveţi chiar mai multă putere. Aceasta este o sabie cu două tăişuri. Mai mult control înseamnă mai multă putere să vă administraţi investiţiile, dar şi mai multă răspundere dacă situaţia se înrăutăţeşte.

Impactul: Investiţi pentru a face cât mai mulţi bani sau contribuiţi în mod responsabil prin investiţiile voastre? Afacerea în care vă investiţi banii, timpul şi energia va avea impact asupra propriei persoane, precum şi asupra întregii

economii. Veţi investi în arme, mâncare proastă, sucuri artificiale, droguri, petrol, cosmetice, bănci, divertisment, jocuri, pesticide, ţigări, etc.? Vedeţi unde anume vi se duc banii.

Tind să acord multă importanţă acestui ultim factor atunci când decid unde să investesc. Din acest motiv, văd şi donaţiile ca pe o formă de investiţie. Poate că nu am un beneficiu comercial de pe urma lor, dar tot îmi aduc contribuţia pe plan social.

Dacă investiţi într-o afacere care nu corespunde valorilor voastre veţi sfârşi sabotându-vă singuri. În trecut am administrat câteva fonduri mutuale la care a trebuit să renunţ. Prefer să nu sprijin în mod direct companii precum Monsanto, McDonald's şi Philip Morris în atingerea unor scopuri atât de diferite de valorile mele.

Direcţiile mele preferate de investiţii sunt: (1) propria mea dezvoltare personală; şi (2) afacerea mea. Investiţia în dezvoltarea personală presupune cumpărarea unor produse sau experienţe care stimulează evoluţia personală precum cărţi, programe audio, cursuri, seminarii, călătorii şi altele – practic orice vă ajută să creşteţi. Investind în propria voastră afacere o puteţi face mai stabilă şi în consecinţă vă puteţi bucura de venit pasiv ani şi decenii de-a rândul.

Unii oameni confundă tranzacţionarea cu investiţiile pe termen lung. Tranzacţionarea este mai apropiată de venitul activ, întrucât cumpăraţi şi vindeţi rapid şi repetat, obţinând câştig din aceste operaţiuni. Chiar dacă vă descurcaţi bine cât timp faceţi asta, nu mai obţineţi venit dacă vă opriţi din

activitate. Investiţiile pe termen lung implică o abordare pasivă, în cadrul căreia cea mai mare parte a muncii constă în selectarea investiţiilor, urmată de observarea creşterii valorii lor cu un efort minim din partea voastră. Dacă verificaţi zilnic preţul acţiunilor, nu obţineţi venituri pasive.

Cu toate că sintagma „*ai nevoie de bani ca să faci bani*" este aplicabilă în domeniul investiţiilor, există şi posibilitatea de a investi banii altor persoane, împărţind câştigurile. Indiferent dacă aveţi sau nu bani pentru investiţii, trebuie să aveţi abilităţile necesare pentru alegerea investiţiilor sau a consilierilor în investiţii. Sigur, aceste abilităţi se pot dezvolta în timp, indiferent de punctul de pornire.

Personal nu vă pot spune prea multe despre cum să deveniţi investitori profesionişti, ţinând cont de faptul că nu am fost foarte interesat de acest subiect. Am considerat că este important să menţionez investiţiile pentru că reprezintă una dintre principalele modalităţi de obţinere a venitului pasiv. În cazul în care aceasta este modalitatea voastră preferată, va trebui să căutaţi informaţii ceva mai specifice.

Principala mea contribuţie este să vă încurajez să vă gândiţi la impactul pe termen lung al investiţiilor voastre. Veţi observa că este mult mai uşor să investiţi în acord cu valorile voastre, din moment ce nu veţi avea parte de conflicte interioare. Vestea bună este că se pot obţine suficienţi bani din investiţii inteligente. Nu este necesar să vă opriţi la investiţiile nocive, care vă încalcă principiile.

[21]

Recapitularea etapelor obţinerii venitului pasiv

Cred că am aşteptat destul, aşa că haideţi să trecem în revistă procedura creării unor noi surse de venit pasiv, de la început la sfârşit.

Procesul creării surselor de venit pasiv este diferit pentru fiecare, prin urmare nu sunteţi obligaţi să copiaţi abordarea mea, mai ales că există posibilitatea ca abilităţile, cunoştinţele şi resursele voastre să nu fie aceleaşi cu ale mele. Chiar şi aşa, sunt sigur că veţi învăţa ceva din această trecere în revistă.

Alegeţi o idee

Primul pas constă în alegerea unei idei. Una dintre cele mai simple modalităţi este să luaţi un pix şi o coală de hârtie şi să scrieţi o listă de idei. Continuaţi să vă scrieţi ideile până când nu mai aveţi niciuna, apoi aruncaţi o privire pe listă şi alegeţi una care pare decentă.

Dacă aveţi nevoie de ajutor pentru a găsi idei noi, recitiţi capitolul referitor la acestea.

Mulţi oameni se opresc la găsirea unei idei. Dacă vă blocaţi aici nu aveţi cum progresa, aşa că, orice aţi face, nu rămâneţi blocaţi. Luaţi o decizie, indiferent care-ar fi aceasta.

Una dintre modalităţile mele preferate de alegere a unei idei este să mă întreb: „Care opţiune este în acord cu mine?" De cele mai multe ori această întrebare conduce la restrângerea opţiunilor.

Dacă nu vă puteţi hotărî, daţi cu banul şi lăsaţi soarta să decidă. Veţi progresa mult mai repede prin finalizarea câtorva proiecte decât visând la ideea ideală.

Observaţi că alegerea unei idei nu este acelaşi lucru cu a te văieta că nu poţi alege niciuna.

De asemenea, nu este acelaşi lucru cu a te văieta că nu ai nicio idee bună.

Şi, desigur, nu este acelaşi lucru cu a spune „*Nu ştiu*" atunci când vă gândiţi la ideea preferată.

Adevărul este că există o mulţime de idei generatoare de profit. Găsirea ideilor este partea cea mai simplă. În cazul în care aţi lucrat prea mult timp în mediul corporatist este posibil ca instinctele voastre creative să fi fost strivite pentru a vă transforma în sclavul perfect. Dacă acesta este cazul, întrebaţi primul copil ce aţi putea face pentru ca lumea să fie un loc mai bun şi ascultaţi ce are de spus.

Acum, dacă sunteţi cu adevărat blocaţi şi nu vă vine nicio idee decentă, aş fi încântat să aleg una pentru voi şi să v-o

dau în primire, dar s-ar putea să nu vă placă sau să nu vă pună în valoare abilităţile.

Rafinarea ideii

În funcţie de natura ideii, există posibilitatea să rămână unele detalii pe care va trebui să le puneţi la punct mai târziu.

Încă o dată, puteţi face un brainstorming cu privire la diversele posibilităţi. Apoi alegeţi ceva şi mergeţi mai departe. Decizia nu va fi perfectă, dar nici nu trebuie să fie. Doar alegeţi o idee care pare suficient de bună şi puneţi-o în practică. Odată ce aţi finalizat câteva proiecte şi aţi văzut rezultatele veţi deveni mai buni în alegerea ideilor.

În ceea ce mă priveşte, trebuie să mă hotărăsc asupra subiectului şi formei produsului pe care-l voi folosi ca exemplu.

Referitor la formă, voi scrie o carte în format electronic şi voi înregistra un program audio, prin urmare voi avea două produse diferite pornind de la acelaşi conţinut. Este posibil să le vând separat sau împreună, dar la asta mă pot gândi mai târziu.

În ceea ce priveşte subiectul, m-am decis asupra realităţii subiective.

De ce realitatea subiectivă? Pentru început, oamenii caută de ani de zile un produs de calitate pe această temă. În anul 2011 am ţinut un seminar de trei zile cu privire la realitatea subiectivă, dar nu toată lumea poate participa la un astfel de eveniment.

De asemenea, cred că este un produs interesant de creat. Pe baza a ceea ce am văzut, nu există multe materiale referitoare la realitatea subiectivă, iar cele care există sunt fie foarte slăbuţe, fie foarte fanteziste şi nu explică de ce avem atâtea limitări şi constrângeri.

Mă îndoiesc că realitatea subiectivă este un subiect care îmi va aduce extrem de mulţi bani. Este un subiect de nişă şi mulţi oameni nu vor să înveţe despre el. În acelaşi timp, cei care vor par să vrea foarte mult. Prin urmare, este genul de produs care va fi foarte tentant pentru un anumit grup de oameni, iar în afara acestuia mulţi îl vor considera ciudat. Din indiferent ce motiv, şi pe mine mă interesează acest subiect. Mai degrabă fac câţiva oameni foarte fericiţi decât să mă asigur că-i mulţumesc pe toţi.

Nu în ultimul rând, am ales acest subiect pentru că realitatea subiectivă este o temă care nu suportă modificări semnificative în timp, ca atare produsele vor putea fi comercializate cu uşurinţă timp de cel puţin 10 ani.

Iubiţi-vă ideea

Următorul pas este să vă îndrăgostiţi de ideea voastră.

Una dintre greşelile foarte frecvente pe care o fac oamenii este faptul că apelează la ideile lor pentru a le da încredere, ca şi când ideile în sine ar putea face asta. În realitate, la început cele mai multe idei au un mare grad de incertitudine. Este treaba voastră să le insuflaţi încrederea necesară.

Relaţia dintre voi şi idee va determina în mare parte cât de departe veţi ajunge cu ea, iar această relaţie se află în cea mai mare parte sub controlul vostru.

Unde există relaţia dintre voi şi o altă persoană? În mintea voastră. Unde există relaţia dintre voi şi ideile voastre? Tot în mintea voastră.

Dacă începeţi să aveţi o părere proastă despre partenerul vostru şi cedaţi îndoielilor cu privire la viitorul vostru împreună, ce se va întâmpla cu relaţia? O veţi ucide. Din contră, dacă vă gândiţi la partenerul vostru cu afecţiune, cu iubire, nu veţi îmbunătăţi relaţia dintre voi? Desigur.

Cu o idee este chiar mai uşor. Trataţi ideea ca şi când ar fi cel mai minunat lucru din lume. Respectaţi-o. Onoraţi-o. Îndrăgostiţi-vă de ea până peste cap.

Nu vă aşteptaţi ca ideea să vă ofere inspiraţie şi motivaţie. Nu încercaţi să vă consumaţi ideea aşa cum aţi consuma o portocală. Trebuie să daţi frâu liber inspiraţiei. Trebuie să vă hrăniţi ideea, să îi daţi formă şi substanţă. Aici voi sunteţi creatorii, nu ideea.

Dacă voi nu vă îndrăgostiţi de idee, de ce ar face-o altcineva? O idee lipsită de iubire va conduce la un rezultat jalnic, pe care nu îl va dori nimeni.

Bucuraţi-vă de ea. Jucaţi-vă cu ea.

Spre exemplu, eu mă îndrăgostesc de produsul meu despre realitatea subiectivă. Va fi cel mai tare, cel mai profund, cel mai incredibil produs cu privire la acest subiect.

Cui îi pasă dacă este adevărat? Este amuzant şi motivaţional să-ţi legi ideile de aşteptări pozitive. Îndoielile

nu fac decât să vă încetinească, ca atare nici să nu vă gândiţi într-acolo.

Odată ce v-aţi ales ideea, s-a terminat perioada de evaluare. Ca pe un copil nou-născut, aţi numit-o, aţi revendicat-o şi aţi luat-o cu voi acasă. Este prea târziu să vă hotărâţi dacă este bună sau nu. Este a voastră acum, deci mai bine învăţaţi s-o iubiţi.

Identificaţi sistemul de venit pasiv compatibil cu ideea

Unele idei se adaptează uşor sistemului de venit pasiv. Altele cer mai multă fineţe.

În cazul meu, voi vinde cartea şi programul audio sub formă de produse digitale care vor putea fi descărcate direct de pe site.

Mai târziu le-aş putea vinde prin intermediul altor site-uri, precum Amazon, dar vreau să simplific lucrurile în scopul acestei demonstraţii.

Ce se întâmplă dacă nu aveţi un site cu trafic mare, aşa cum am eu? În acest caz, cel mai probabil nu veţi genera venituri la fel de mari ca mine dacă veţi publicaţi cartea numai pe site.

Atunci când am lansat jocurile electronice, înainte să am mult trafic, am petrecut ceva timp promovându-le. În principiu, asta a implicat încărcarea de demo-uri gratuite pe numeroase site-uri de descărcare de jocuri, cumpărarea unor reclame online şi altele. Promovarea unuia dintre jocuri mi-a luat 6 luni, dar ulterior mi-au crescut vânzările de 10 ori.

Dacă v-aţi îndrăgostit de ideea voastră, aveţi suficientă motivaţie să o promovaţi. Dacă nu o iubiţi, pariez că veţi renunţa.

Am cunoscut o mulţime de aşa-zişi antreprenori online care creează şi lansează produse pe care în mod evident nu le iubesc. De obicei duc vorba despre ele vreo câteva săptămâni, apoi renunţă şi lasă sursa de venit pasiv să moară în faşă. Oamenii simt asta şi nu cumpără, iar acesta este un motiv suficient pentru a renunţa definitiv.

Nu este suficient să creaţi un produs pe care speraţi să-l cumpere lumea. Trebuie să informaţi oamenii despre el. După ce aţi promovat suficient produsul, vânzările vor deveni mai consistente, dar nu vă aşteptaţi ca asta să aibă loc în mod automat, doar pentru că aţi creat un produs şi l-aţi publicat pe Internet.

În cazul meu, deţin câteva mijloace de promovare pe care le pot folosi, cum ar fi un website şi un newsletter. De asemenea, îmi pot folosi conturile de Twitter şi Google+ pentru a răspândi vestea. Publicarea pe blog a progreselor făcute cu dezvoltarea produsului este de asemenea o modalitate de promovare.

Voi scrie mai mult despre promovare în capitolele care urmează. Deocamdată, tot ce vreau să vă spun este că veţi petrece cel puţin la fel de mult timp cu promovarea produsului vostru ca şi pentru crearea acestuia. Dacă nu vă iubiţi produsul, este o durere de cap. Dacă îl iubiţi, răspândirea veştilor despre lansarea lui nu va fi atât de chinuitoare.

Partea bună este că nu e nevoie să creaţi de la zero un sistem propriu de generare a venitului. Eu cu siguranţă nu fac asta. Puteţi împrumuta sistemul dezvoltat de o altă persoană, cum sunt cele despre care am discutat în capitolele anterioare.

Conturaţi-vă ideea

Pasul următor este conturarea proiectului. Ce anume credeţi că va cuprinde?

Pentru produsul meu despre realitatea subiectivă am redactat o detaliere grosieră a capitolelor:

Partea I – Înţelegerea realităţii subiective

1. Introducere
2. Ce este realitatea subiectivă?
3. Visul lucid
4. Realitatea subiectivă versus realitatea obiectivă / Principiul echivalenţei
5. Modificarea convingerilor
6. Trăirea subiectivă

Partea a II-a – Aplicarea realităţii subiective

1. Legea atracţiei
2. Crearea propriei realităţi
3. Realitatea subiectivă şi banii
4. Relaţiile subiective

Partea a III-a – Integrarea realităţii subiective

1. Fuziunea dintre Subiectiv şi Obiectiv
2. Realitatea ca poveste
3. Înţelepciunea finală / Epilog

Aceasta este o ciornă, nu cuprinsul final al produsului, dar trebuie să încep de undeva şi mă ajută să vizualizez ce anume vreau să includ. Spre exemplu, ştiu că voi aduce în discuţie şi legea atracţiei.

Ideea este să creaţi ceva care să vă ajute la dezvoltarea proiectului, nu să vă prindeţi urechile în asta. Dacă petreceţi mai mult de o oră redactând cuprinsul proiectului, deja este prea mult. Ţintiţi către ceva care arată oarecum decent. Dacă nu puteţi face ceva oarecum decent, rămâneţi la indecent. Puteţi întotdeauna îmbunătăţi pe parcurs.

Este destul de uşor să rămâneţi blocaţi în acest stadiu, acesta fiind motivul pentru care mie îmi place să trec rapid peste el. Are sens să investiţi o grămadă de timp în planificare atâta vreme cât construiţi o rachetă spaţială sau un spital. Pentru un produs digital flexibil, planificarea excesivă tinde să fie mai mult riscantă decât benefică. Aveţi nevoie doar de o idee generală asupra secţiunilor principale, astfel încât să puteţi trece la crearea conţinutului.

Creaţi un plan simplu de realizare a conţinutului

Acum că avem un plan general, cum îl vom duce la bun sfârşit?

Paşii anteriori din acest articol sunt destul de clari. Îi puteţi parcurge în mai puţin de o oră. Dacă vă ia mai mult de atât, probabil v-aţi pierdut în detalii. Luaţi pur şi simplu o decizie şi mergeţi mai departe.

O mulţime de idei interesante mor înainte să capete formă, aşadar haideţi să acordăm puţină atenţie modalităţilor de punere în practică a acestora.

Pentru proiectele care implică o singură persoană, cum este acesta, nu are sens să planificaţi în exces. Unii oameni petrec o grămadă de timp cu planificarea proiectului, deşi ar fi fost mai uşor să treacă pur şi simplu la treabă.

De altfel, aceasta este metoda mea preferată şi a mers de minune cu blogul. Totuşi, ţinând cont de faptul că scrierea unei cărţi reprezintă un proiect de mai mare amploare, vreau să mă asigur că am un sistem pus la punct care mă va ajuta să finalizez produsele.

Modelul meu de sistem pentru finalizarea acestui proiect ar arăta cam aşa:

1. În fiecare zi până la finalizarea cărţii, voi scrie minim 5.000 de cuvinte noi şi voi edita zilnic acest conţinut, astfel încât să poată fi publicat. Voi lucra şi în weekend.
2. Voi continua să adaug cel puţin 5.000 de cuvinte zilnic până când voi considera că am terminat de creat conţinutul.
3. Pentru fiecare secţiune voi face câteva observaţii cu privire la punctele cheie, poveştile şi exemplele pe care vreau să le includ. Ulterior, voi folosi procedura dictării pe MacBook Pro (dictarea este parte a OS X Mountain Lion) pentru a redacta conţinutul pe un document Pages. Dacă această procedură nu-mi va face plăcere sau în cazul în care calitatea dictării nu

este suficient de bună, voi reveni la scrierea manuală a conţinutului.

4. După ce voi termina de dictat o secţiune, voi trece la editarea acesteia şi voi corecta greşelile până când textul va avea o calitate demnă de publicat, voi adăuga titlurile subsecţiunilor şi voi îmbunătăţi coerenţa şi cursivitatea textului.
5. La finalul fiecărei zile, voi aduce întreg conţinutul la un nivel de calitate demn de a fi publicat, ceea ce înseamnă că va atinge standardele unui material pe care l-aş putea publica pe blog.

   Aceasta este o lecţie importantă pe care am învăţat-o din dezvoltarea de software – corectează zilnic codul lucrat dacă nu vrei să pierzi mai mult timp la sfârşit.
6. Odată ce voi termina prima versiune a manuscrisului, voi edita încă o dată întreg conţinutul şi îl voi mai verifica de câteva ori pentru a corecta greşelile de scriere. Este posibil să reiau acest proces de mai multe ori până când voi considera că textul final are o calitate suficient de bună.
7. După ce voi termina de scris conţinutul cărţii, voi contacta pe cineva care are mai multe veleităţi artistice decât mine pentru formatarea acesteia, inclusiv pentru adăugarea copertei.
8. După finalizarea cărţii, voi utiliza conţinutul acesteia pentru a înregistra programul audio. Este posibil ca acesta să nu fie identic cuvânt cu cuvânt, dar conţinutul de bază va fi acelaşi. Cred că e mai bine să

procedez aşa în loc să folosesc textul dictat de mine iniţial. Probabil voi folosi acelaşi echipament ca şi pentru podcast-uri.

9. Voi contacta o persoană care mă poate ajuta să editez fişierele audio, să adaug muzica de fundal, să le transform în mp3-uri şi să ambalez rezultatele într-un program audio complet.
10. Odată ce voi termina de realizat aceste produse, voi crea o pagină de vânzări pentru ele, le voi adăuga în coşul de cumpărături online, voi adăuga linkuri pe website-ul meu şi le voi promova în newsletter şi pe paginile mele de Twitter şi Google+.

Acesta este planul de bază.

Există numeroşi factori care ar putea merge prost. Poate că 5.000 de cuvinte pe zi sunt prea multe. Poate va trebui să mă odihnesc în weekend ca să-mi refac sănătatea. Poate că dictarea pe Mac nu va fi suficient de bună şi va trebui să scriu manual întreg conţinutul. Este în regulă. Planul poate fi întotdeauna adaptat în funcţie de necesităţi. Scopul planificării este schiţarea unei proceduri de finalizare. Ceea ce am realizat arată destul de bine pentru mine.

De asemenea, am planificat două călătorii în viitorul apropiat, aşadar va trebui să ţin cont şi de ele. Voi pleca în prima călătorie peste trei săptămâni şi voi sta plecat alte două. Apoi mă voi întoarce pentru câteva zile şi voi pleca în altă călătorie. Mă îndoiesc că în acest timp voi dori să lucrez, aşa că voi face o pauză şi la întoarcere voi continua de unde am rămas.

Călătoriile fac parte din stilul meu de viaţă şi nu mă deranjează că va fi nevoie de mai mult timp ca să-mi termin proiectul. Ştiu că dacă scriu zilnic o anumită cantitate de conţinut şi la finalul fiecărei zile editez ce am scris, în cele din urmă voi crea o carte în format electronic. Utilizarea acestui conţinut pentru înregistrarea unei versiuni audio ar trebui să fie destul de simplă. Prin urmare, voi reuşi să-mi termin proiectul chiar şi cu aceste întreruperi, atâta timp cât voi continua să lucrez la el după ce mă întorc.

Câte cuvinte va avea cartea? Probabil în jur de 60.000 - 100.000 de cuvinte (6-10 ore audio), dar ar putea să fie mai multe. Voi scrie atât cât este necesar pentru a epuiza subiectul şi pentru a mă simţi satisfăcut de rezultatul final. Dimensiunile nu contează, ţinând cont de faptul că va fi un produs digital. Nu mă deranjează nici faptul că unii oameni nu vor cumpăra cartea pentru că nu este tipărită. Cei mai mulţi vizitatori ai mei au sub 30 de ani şi din sondajele mele anterioare rezultă că majoritatea preferă produsele digitale.

În ceea ce priveşte preţul, mă voi orienta către 15 dolari pentru carte, 15 dolari pentru programul audio şi 25 de dolari pentru amândouă. Cred că este un preţ foarte rezonabil, mai ales pentru două produse de nişă. Sunt sigur că le-aş putea vinde mai scump, dar vreau ca oamenii care şi le doresc să şi le poată permite.

Intenţia mea iniţială a fost să creez o nouă sursă de venit care să producă minim 2.000 de Euro pe lună şi să dureze cel puţin 10 ani. Dacă preţul mediu este de 20 de dolari, va trebui să vând 100 de exemplare pe lună, ceea ce înseamnă

puţin peste 3 exemplare pe zi. Cu toate mijloacele de promovare pe care le am la îndemână, cred că este un obiectiv realizabil.

Care sunt priorităţile voastre în domeniul venitului pasiv?

Există numeroase modalităţi prin care puteţi crea o sursă de venit, dar aveţi grijă ce anume căutaţi să optimizaţi.

Mulţi oameni se concentrează pe maximizarea veniturilor sau a profitului, adeseori sacrificând alte lucruri – cum ar fi abilitatea de a comunica asemenea unor fiinţe umane normale. Spre exemplu, poate consideraţi că este necesar să faceţi o promovare mai agresivă dacă vreţi să obţineţi bani şi de la oamenii care încă nu s-au decis să cumpere. Mie nu-mi place asta.

Eu mă simt motivat de faptul că obţin venituri datorită valorii pe care o aduc altora şi prefer să optimizez latura de creaţie.

Un alt factor important pentru mine este să evit durerile de cap luptând împotriva pirateriei. Nu-mi pasă de piraterie, prin urmare dacă oamenii vor să-mi fure produsul şi să nu mă plătească, este alegerea lor. Nu cred că 15 sau 25 de dolari este prea mult pentru un produs interesant ca acesta.

Cât despre păstrarea drepturilor de autor asupra produsului, deocamdată am decis să mi le păstrez. Intuitiv, consider ca aceasta este alegerea corectă. Pot întotdeauna să renunţ la aceste drepturi, dar odată ce o fac, este ireversibil. Încă observ rezultatele renunţării la drepturile de autor

asupra articolelor mele şi am nevoie de mai mult timp să văd ce se va întâmpla până la urmă. Deocamdată au trecut doar câţiva ani.

În ultimii ani am oferit mult conţinut gratuit. Plata pe care o cer în schimb este dreptul de a trăi o viaţă fericită şi împlinită. Îmi place să creez surse de venit pasiv pentru că mă ajută să mă orientez către învăţare, explorare, conectare şi împărţire cu ceilalţi.

Priorităţile voastre pot fi diferite de ale mele, prin urmare va trebui să vă adaptaţi sursele de venit pasiv astfel încât să corespundă dorinţelor voastre. Totuşi, nu presupuneţi din start că maximizarea veniturilor este cea mai bună abordare pentru voi. Nu este o abordare care mi-ar face plăcere.

[22]

Promovaţi, promovaţi şi iar promovaţi!

Atunci când lansaţi un produs nou, aşteptaţi-vă să petreceţi la fel de mult timp cu promovarea ca şi cu crearea lui.

O greşeală comună mai multor persoane este faptul că-şi petrec 500 de ore creând un produs şi 20 de ore cu promovarea acestuia, după care se minunează că nu-l cumpără nimeni. De obicei motivul pentru care nu îl cumpără nimeni este acela că nimeni nu ştie de existenţa lui.

O altă greşeală constă în promovarea continuă a produsului către aceleaşi persoane. Poate că expunerea repetată este utilă, dar nu şi suficientă. Trebuie să găsiţi modalităţi prin care să ajungeţi şi la oamenii care n-au auzit de produsul vostru.

Jack Canfield recomandă Regula nr. 5, pe care acesta şi Mark Victor Hansen au folosit-o pentru promovarea primei lor cărţi „*Supă de pui pentru suflet*". Aceştia s-au obligat să realizeze zilnic cinci activităţi promoţionale. Au sunat la

librării, au trimis copii ale cărţii către recenzorii de cărţi, au solicitat interviuri la radio, etc. Timp de 18 luni au îndeplinit zilnic câte cinci sarcini simple, până când cartea a ajuns un bestseller.

În anul 1999 am făcut ceva similar pentru promovarea jocurilor mele. Timp de şase luni de la lansarea jocului am încărcat varianta demo pe site-urile de descărcare de jocuri, am trimis copii pentru recenzii, am trimis versiuni demo către edituri, am cumpărat reclame online şi am scris articole pentru publicaţiile de profil. De asemenea, am mers la conferinţe şi am învăţat tehnici simple de promovare de la alţi dezvoltatori independenţi de software. Mai târziu am angajat o doamnă să se ocupe de promovarea online. De asemenea, am angajat o persoană care se ocupa de comunicatele de presă atunci când lansam jocuri noi.

Astăzi am o abordare mai indirectă a promovării, dar mă ocup în continuare de ea pentru că este o parte critică a oricărei afaceri. Fiecare articol pe care îl scriu atrage noi cititori pe StevePavlina.com, mai ales de pe motoarele de căutare. Prin renunţarea la drepturile de autor asupra articolelor mele am încurajat mulţi oameni să le republice gratuit. Această strategie funcţionează pentru mine, dar poate să nu funcţioneze la fel de bine pentru cineva care are un site cu trafic puţin sau inexistent.

Pentru a depăşi această problemă, dacă încercaţi să promovaţi un produs online în condiţiile în care aveţi trafic puţin sau nu aveţi deloc trafic pe site, recomand folosirea Regulii nr. 5 a lui Jack. Nu vă bombardaţi încontinuu

prietenii de pe Facebook şi folowerii de pe Twitter cu mesaje promoţionale. Răspândiţi vestea pe alte canale. Plantaţi seminţe în locaţii diferite. Găsiţi modalităţi prin care cât mai mulţi oameni să afle zilnic despre produsele voastre şi începeţi să realizaţi acţiunile respective în mod repetat.

Mie îmi place să plantez seminţe pe termen lung. Un articol poate rămâne online o perioadă nedefinită şi poate aduce valoare oamenilor timp de decenii întregi de la scrierea lui. Dacă în schimb dau un interviu la radio, acesta va ajunge la oameni numai în momentul difuzării, după care mesajul se pierde (în afara cazului în care este publicat online în vreo arhivă a postului). Mai degrabă plantez seminţe care vor rămâne acolo ani de-a rândul decât să mă bazez pe evenimente singulare, care sunt atât de efemere. Favorizez seminţele care nu pot fi dezrădăcinate cu uşurinţă; altfel ar fi ca şi când aş începe de la zero în fiecare an.

Până la urmă veţi învăţa care mijloace sunt cele mai potrivite pentru voi. Pentru afacerea mea cu jocuri, încărcarea de demo-uri a avut probabil cel mai puternic impact. Unii dezvoltatori au creat chiar un proces automat de încărcare pe toate site-urile respective, ceea ce a făcut această sarcină şi mai simplă. În ceea ce priveşte activitatea mea curentă, blogul merge foarte bine, parţial pentru că am început în 2004.

O dată ce atingeţi un anumit prag, promovarea va dobândi o viaţă proprie. După ce treceţi de acel punct, chiar dacă vă bazaţi numai pe recomandări, tot veţi observa o creştere substanţială a interesului.

Nivelul de implicare necesar pentru promovarea cu succes a unui produs poate părea mult prea mare. Este mare. Din acest motiv este important să creaţi un produs pe care să îl iubiţi. Dacă nu vă simţiţi bine cu produsul pe care-l creaţi sau dacă l-aţi creat doar pentru bani şi nu pentru a aduce valoare oamenilor, probabil va fi un iad să petreceţi sute de ore promovându-l. Mulţi oameni renunţă la aceste produse după ce le lansează. Dacă în schimb sunteţi mândri de creaţia voastră şi simţiţi motive temeinice pentru care doriţi să o oferiţi lumii, ar trebui să vă fie mult mai uşor să găsiţi motivaţia necesară promovării acesteia.

[23]

Nu vă plătiţi facturile!

Ce se întâmplă dacă chiar vreţi să renunţaţi la serviciu şi să deveniţi independenţi, dar vă îngrijoraţi cu privire la plata facturilor?

Astăzi mă pot bucura de tot ce e mai bun pe lume. Facturile mele sunt acoperite cu uşurinţă din sursele mele de venit pasiv, iar eu pot lucra la ce-mi place într-o libertate deplină. Totuşi, la început am fost pus de multe ori într-o situaţie în care trebuia să aleg între una şi cealaltă. Uneori nu puteam plăti diverse facturi, chiria, etc. De multe ori nu aveam suficienţi bani.

În mod evident, neplata facturilor are consecinţe negative. A trebuit să-mi vând din lucruri pentru a obţine bani de mâncare. Mi-am pierdut biroul. Am fost dat afară din casă. A trebuit să-mi declar falimentul. Totuşi, nu eram dispus să mă angajez ca să remediez situaţia. Mai bine să-mi pierd casa decât să mă las prins în cuşcă.

Niciodată nu am înşelat persoane fizice, dar cu siguranţă am înşelat câteva corporaţii. Şi-au asumat un risc în ce mă

priveşte şi au pierdut. Era pe riscul lor. Mă îndoiesc că vreunul dintre angajaţii corporaţiei n-a putut dormi noaptea din cauza creditelor mele neachitate.

În cele din urmă am învăţat ce trebuia să învăţ, numai că la început eram prea lipsit de experienţă pentru a câştiga suficient. Am ales strategii greşite pentru obţinerea veniturilor şi am obţinut rezultate slabe. În consecinţă, nu mi-am plătit facturile şi am acceptat consecinţele.

O factură este doar un număr. Nu are altă semnificaţie decât cea atribuită de voi. Puteţi considera că neplata unei facturi este un act deplorabil şi dezonorant. Pentru mine este pur şi simplu o altă experienţă din care am de învăţat – o lecţie.

Dacă facturile îmi stau vreodată în calea succesului, facturile pierd.

Ştiţi câte facturi nu am plătit pentru a urma drumul pe care merg în prezent? Zeci, poate sute, dacă includem şi notificările de întârziere. Facturi în valoare totală de cel puţin 150.000 de dolari nu au fost niciodată plătite. Asta a fost cu mulţi ani în urmă, înainte să îmi lansez blogul, şi evident că a trebuit să suport unele consecinţe.

Consecinţele negative pot fi profesori excelenţi - nu le consideraţi pedepse care trebuie evitate cu orice preţ.

De cele mai multe ori, atunci când n-am plătit o factură prima consecinţă a îmbrăcat forma unei notificări de întârziere. Ouch! Acele MAJUSCULE CU ROŞU îmi puteau da frisoane de frică. Sau le puteam pur şi simplu arunca la gunoi şi continua ce aveam de făcut.

Uneori am primit până la 10 apeluri pe zi de la agenţiile de recuperare a debitelor. O soluţie bună este să nu mai plăteşti nici factura la telefon.

Iniţial chiar am considerat aceste consecinţe stresante. Ulterior, când au devenit prea multe, nu au mai contat absolut deloc şi am descoperit libertatea. Am încetat să mă îngrijorez şi am acceptat consecinţele. Teama era mult mai rea decât realitatea. Am realizat că toate facturile mele restante erau procesate de o maşinărie corporatistă, iar psihologia angajatului care încerca să mă convingă pe mine să-mi plătesc debitele se baza numai pe frică, ruşine şi vinovăţie. Agenţii de recuperare de debite încercau să mă facă să mă simt ca un ratat pentru că nu plăteam. Odată ce am realizat asta, nu le-am mai permis să mă trateze în acest fel şi şi-au pierdut orice putere asupra mea. Sigur, îmi puteau face praf punctajul la credit, dar nu puteau să mă facă să mă simt mizerabil sau îngrijorat sau stresat fără acordul meu.

Până la urmă, toată treaba a devenit un fel de joc pentru mine. Toată această agitaţie pentru un număr într-o bază de date? Atunci când sunau agenţii de recuperare de debit, îi întrebam despre vieţile lor personale sau le puneam întrebări prosteşti de genul „*Când poţi face o plată?*” După ce am fost dat afară din casă m-am mutat în alta mai ieftină. Atunci când nu am mai avut suficientă mobilă, am folosit o cutie de carton şi o masă. Am realizat că-mi puteam pierde lucrurile, dar nu era cazul să fiu slab şi timid, în ciuda situaţiei mele financiare precare.

Pentru mine aceasta a fost o perioadă de creştere incredibilă. Am învăţat să fiu foarte puţin ataşat de bani şi de posesiuni. Am învăţat să mă apăr şi să fac greşeli fără să fiu tratat ca un ratat din cauza asta. Aceste lecţii mi-au rămas până astăzi. Acum că am ceva bani, nu mi-e teamă să-i pierd. Banii nu mai au asupra mea aceeaşi putere pe care o aveau în trecut. Nu mi-e teamă să ajung din nou falit.

Obţinerea de venituri a devenit de asemenea mai uşoară. Din moment ce eram deja falit, am decis să mă concentrez pe ce-mi plăcea, să-mi exprim creativitatea şi să-mi aduc contribuţia fără să mă stresez cu privire la cât câştig. De atunci, fiecare an a fost unul de abundenţă financiară.

Unul dintre motivele pentru care cultura corporatistă insuflă oamenilor această teamă de consecinţe e faptul că este ea însăşi clădită pe frică. În acest mod, oamenii sunt ţinuţi la respect şi obligaţi să facă o muncă pe care în mod normal n-ar face-o. Uneori îmi e foarte greu să am discuţii interesante cu oamenii angajați, pentru că celor mai mulţi le e frică şi să respire. Este ca şi când aş vorbi cu ei prin intermediul telefoanelor de la puşcărie. Unora le e frică să nu fie sancţionaţi pentru că şi-au pus ceva greşit pe birou.

Prietenii mei independenţi nu par să se întrebe niciodată „*Cum îmi voi plăti facturile?*" Prietenii mei independenți ştiu că dacă nu-şi pot plăti facturile, atunci nu le vor plăti, vor suporta consecinţele şi viaţa va merge înainte. În schimb, prietenii mei angajaţi au fost condiţionaţi să creadă că neplata facturilor este cel mai mare păcat – un eşec incredibil care trebuie evitat cu orice preţ.

Vă sugerez eu să fiţi iresponsabili şi să vă cheltuiţi banii ca nebunii? Absolut deloc. Vă sfătuiesc doar să nu vă fie teamă să pariaţi pe voi înşivă şi să vă asumaţi nişte riscuri. Veţi pierde unele dintre aceste pariuri. Este în regulă. Ridicaţi-vă şi încercaţi iar. Cum altfel veţi învăţa dacă nu încercaţi? Şi puteţi face mai mult de o singură încercare – MULT mai mult!

Prin urmare, răspunsul meu la întrebarea „*Ce mă fac dacă îmi dau demisia şi nu-mi pot plăti facturile?*" este destul de clar. Dacă nu vă puteţi plăti facturile, nu le plătiţi. Staţi liniştiţi, universul nu va exploda dacă nu vă plătiţi câteva facturi.

Este asta împotriva regulilor? Evident că da.

Dacă nu vă plătiţi facturile, e clar că sunteţi nişte ticăloşi lipsiţi de onoare care vor merge direct în iad. Numai că voi fi şi eu acolo cu voi, într-o porţiune specială din iad destinată celor care au încălcat regulile. Uitaţi-vă după un foc alimentat cu notificări de întârziere şi mă veţi vedea dansând în jurul lui împreună cu o gaşcă de nebuni care-şi sărbătoresc libertatea. Fumul care se va ridica de la noi probabil îi va irita pe toţi agenţii de recuperare obedienţi care vor cânta la harpă în Rai, şi orice altă NOTIFICARE CU LITERE ROŞII pe care ne-o vor trimite va fi folosită pentru alimentarea focului nostru.

P.S. Mulţumesc, WordPress, că aţi inclus buline cu denumirile culorilor în căsuţele colorate. Aţi dat posibilitatea unei persoane care nu distinge culorile, ca mine, să ştie care dintre culorile de acolo este de fapt roşu.

[BONUS]

10 motive să nu vă angajaţi niciodată

Este amuzant că atunci când oamenii ajung la o anumită vârstă - cum ar fi după absolvirea facultăţii - presupun în mod automat că a venit timpul să-şi caute slujbă. Ca multe alte lucruri pe care le fac masele, doar pentru că toată lumea are slujbă nu înseamnă că e o idee bună. De fapt, dacă eşti rezonabil de inteligent, găsirea unei slujbe este cel mai greşit mod de a te susţine financiar. Există alternative mult mai bune decât să te vinzi în sclavie.

Iată câteva motive pentru care ar trebui să faceţi tot posibilul să nu vă angajaţi niciodată:

1. Venituri pentru prostuţi

Angajarea şi vinderea timpului vostru pe o sumă de bani poate părea o idee bună. Există o singură problemă în asta. Este stupidă! Este cea mai prostească modalitate de a obţine venituri! Este cu adevărat un venit pentru prostuţi.

De ce angajarea este atât de prostească? Pentru că sunteţi plătiţi numai atunci când munciţi. Nu vedeţi nicio problemă în asta, aţi fost atât de eficient spălaţi pe creier încât credeţi că este rezonabil şi inteligent să obţineţi venituri numai atunci când munciţi? Nu v-aţi gândit niciodată că ar fi mai bine să fiţi plătiţi şi după ce vă retrageţi din activitate? Cine v-a spus că puteţi obţine venituri numai în timp ce munciţi? Poate alţi angajaţi spălaţi pe creier?

Nu credeţi că viaţa ar fi mai uşoară dacă aţi fi plătiţi atunci când mâncaţi, dormiţi şi vă jucaţi cu copiii? De ce să nu fiţi plătiţi 24/7? Plantele voastre nu cresc şi dacă nu le udaţi încontinuu? De ce nu şi conturile din bancă?

Cui îi pasă câte ore munciţi? Numai câtorva oameni de pe planeta asta le pasă cât timp vă petreceţi voi la birou. Cei mai mulţi dintre noi nici nu vor observa dacă munciţi câte 6 ore pe săptămână sau câte 60. Dacă în schimb ne puteţi furniza un plus de valoare, unii dintre noi vom fi fericiţi să ne scoatem portofelele şi să vă plătim pentru asta. Nu ne pasă de timpul vostru – vă plătim doar pentru valoarea primită. Chiar vă pasă cât timp mi-a luat să scriu asta? M-aţi plăti de două ori mai mult dacă aţi şti că mi-a luat 6 ore în loc de 3?

De cele mai multe ori, oamenii inteligenţi încep şi ei în mod tradiţional, prin urmare nu trebuie să vă simţiţi prost dacă tocmai aţi realizat că aţi fost fraieriţi. Oamenii inteligenţi înţeleg într-un final că vânzarea timpului pentru bani este extrem de prostească şi că trebuie să existe o

variantă mai bună. Cheia constă în ruperea legăturii dintre venituri şi timpul vostru.

Oamenii inteligenţi construiesc sisteme care le generează venituri 24/7 - mai ales venituri pasive. Asta include începerea unei afaceri, lansarea unui site, demararea unei investiţii sau obţinerea de redevenţe din activitatea de creaţie. Din acest moment, timpul vostru poate fi investit pentru a vă creşte veniturile (prin rafinarea sistemelor deja existente sau prin conceperea unora noi), nu pentru a le menţine.

Site-ul meu, StevePavlina.com, este un exemplu de sistem. Începând din data de 31.10.2006, a început să îmi genereze în jur de 40.000 de dolari pe lună şi nici măcar nu este unica mea sursă de venit. Website-ul meu furnizează valoare, iar alte sisteme (dintre care cele mai multe nu sunt construite de mine şi nu am idee cum funcţionează) colectează veniturile şi le depun în mod automat în contul meu bancar. Nu este o sursă de venit perfect pasivă, dar oricum îmi place să scriu şi aş face asta pe gratis.

Dar, desigur, m-a costat o grămadă de bani să pun la punct un astfel de sistem, nu-i aşa?

Pai... da. Cei nouă dolari cheltuiţi pentru înregistrarea numelui de domeniu reprezintă o întreagă avere.

Tot ce a urmat au fost profiturile.

Este adevărat că la început va trebui să munciţi pentru conceperea şi activarea surselor de venit pasiv. Partea bună este că nu trebuie să reinventaţi roata – puteţi utiliza sisteme deja existente, precum sistemele de afiliere. Nu v-ar plăcea

să luaţi cina cu soţul sau cu soţia, ştiind că obţineţi bani în timp ce mâncaţi?

Librăria din oraşul vostru este plină de cărţi care descriu sisteme perfect funcţionale, concepute, testate şi aplicate de alte persoane. Nimeni nu s-a născut ştiind cum să genereze venit pasiv. Faptul că aveţi nevoie de timp ca să îi daţi de cap este irelevant, pentru că timpul trece oricum. La un moment dat aţi putea ajunge posesorul unor sisteme de venit pasiv sau, din contră, puteţi rămâne pe veci sclavii unui sistem salarial.

2. Limitarea experienţei

Poate credeţi că este important să aveţi o slujbă pentru a dobândi experienţă, dar asta este o inepţie. Dobândiţi experienţă trăind, indiferent dacă aveţi sau nu slujbă. O slujbă vă oferă numai experienţa slujbei respective, deci nu aveţi un beneficiu real. Staţi degeaba şi nu faceţi nimic câţiva ani şi vă puteţi considera un expert în meditaţie, un filozof sau un politician.

Problema experienţei dobândite la locul de muncă constă în faptul că de cele mai multe ori repetaţi aceeaşi activitate la nesfârşit. Învăţaţi multe la început, după care stagnaţi, ratând o mulţime de experienţe mult mai valoroase. Iar dacă setul vostru de abilităţi devine depăşit, experienţa dobândită nu mai valorează nimic. De fapt, întrebaţi-vă dacă experienţa dobândită acum va mai avea vreo valoare peste 20-30 de ani. Va mai exista postul vostru atunci?

Gândiţi-vă la asta. Ce fel de informaţii aţi prefera să obţineţi? Cunoştinţele necesare pentru a fi buni la serviciu – pe care le puteţi monetiza numai prin vânzarea vieţii voastre pe bani – sau cunoştinţele necesare pentru a vă bucura de abundenţă financiară pentru tot restul vieţii, fără să mai aveţi vreodată nevoie de slujbă? Nu ştiu ce ziceţi voi, dar eu aş merge mai degrabă pe varianta a doua. Pare mult mai utilă în lumea reală, nu credeţi?

3. Domesticire pe viaţă

Obţinerea unei slujbe reprezintă înrolarea într-un program de domesticire umană. Învăţaţi cum să fiţi animăluţe de companie.

Uitaţi-vă în jur. Ce vedeţi? Sunt acestea împrejurimile unor fiinţe umane libere sau trăiţi în cuşti pentru animale inconştiente? V-aţi îndrăgostit de culoarea bej?

Cum merge programul de obedienţă? Vă răsplăteşte stăpânul când vă purtaţi cum trebuie? Sunteţi pedepsiţi atunci când nu-i ascultaţi comenzile?

Există vreo scânteie de liber arbitru în voi? Sau această condiţionare v-a transformat pe viaţă?

Oamenii nu sunt făcuţi să trăiască în cuşti.

Sărmanii de voi...

4. Prea multe guri de hrănit

Venitul angajatului este cel mai impozitat dintre toate. În SUA cel mai probabil o jumătate din salariu se duce pe taxe. Sistemul fiscal este conceput în aşa fel încât să ascundă cât

din salariu pierdeţi de fapt ca urmare a taxelor plătite de angajatorii voştri şi a celor care vă sunt deduse direct din salarii. Puteţi în schimb paria că din perspectiva angajatorului toate aceste taxe fac parte din salariul vostru, precum şi din orice alte compensaţii pe care le primiţi sub formă de beneficii. Chiar şi chiria pentru spaţiul în care lucraţi este luată în considerare, prin urmare trebuie să generaţi suficientă valoare ca s-o acoperiţi şi pe-aceea. Poate că vă simţiţi încurajaţi de mediul vostru corporatist, dar nu uitaţi că voi plătiţi pentru el.

O altă parte dintre veniturile voastre ajunge la proprietari şi la investitori. Aveţi multe guri de hrănit.

Nu este greu de înţeles de ce angajaţii plătesc cele mai multe impozite raportat la veniturile lor. Până la urmă, cine deţine cel mai mult controlul asupra sistemului fiscal, angajaţii sau investitorii?

Sunteţi plătiţi doar cu o mică parte din valoarea pe care o generaţi. Salariul vostru real poate fi cel puţin triplu faţă de cel cu care sunteţi plătiţi, dar cea mai mare parte a acestor bani nu va ajunge niciodată la voi. Merge direct în buzunarele altora.

Ce fiinţe generoase sunteţi!

5. Mult prea riscant

Mulţi angajaţi cred că slujba este cel mai sigur mod de a se susţine financiar.

Condiţionarea socială este incredibilă. Este atât de eficientă încât oamenii cred exact invers decât e în realitate.

Vi se pare că sunteţi în siguranţă atunci când altcineva poate să vă lipsească de orice venituri cu numai două cuvinte („*Eşti concediat*”)? La modul cel mai sincer, vi se pare că sunteţi în siguranţă având o singură sursă de venit în loc de zece?

Ideea că slujba este cea mai sigură cale de a obţine venituri este prostească. Nu puteţi fi în siguranţă dacă nu deţineţi controlul, iar angajaţii au cel mai puţin control asupra unei afaceri.

Dacă sunteţi angajaţi, slujba voastră reală ar trebui să fie aceea de pariori profesionişti.

6. Un stăpân bovin

Atunci când daţi peste un idiot în mediul antreprenorial, îi puteţi întoarce spatele şi merge mai departe. În mediul corporatist, când daţi de câte un idiot trebuie să îi zâmbiţi şi să-i ziceţi „*Scuze, şefu'*.”

Ştiaţi că termenul de boss (n.t. „*şef*” în limba engleza) provine din cuvântul olandez baas, care înseamnă stăpân? Un alt sens al cuvântului boss este „*o vită*" sau "*o bovină*”. De altfel, în multe jocuri video şeful este personajul negativ pe care trebuie să-l eliminaţi pentru a trece la următorul nivel.

Dacă şeful vostru chiar este un stăpân bovin, voi ce sunteţi? Nimic altceva decât o turmă.

Cine este tăticul vostru?

7. Cerşitul banilor

Atunci când vreţi să vă creşteţi veniturile, trebuie să vă rugaţi de un şef să vă dea mai mulţi bani? E bine să vi se arunce din când în când câteva firimituri?

Sau sunteţi liberi să decideţi cu cât sunteţi plătiţi, fără să aveţi nevoie de acordul nimănui?

Dacă aveţi o afacere şi un singur client vă spune „*nu*", pur şi simplu ziceţi „*următorul*."

8. Viaţă socială incestuoasă

Mulţi oameni îşi tratează slujba ca pe principala lor sursă de viaţă socială. Ies cu aceiaşi oameni, care lucrează în acelaşi domeniu. Astfel de relaţii incestuoase sunt adevărate fundături sociale. O zi interesantă include conversaţii profunde despre trecerea societăţii de la Sparkletts la Arrowhead, despre întârzierea ultimului sistem de operare al Microsoft şi despre livrarea neaşteptată a mai multor stilouri Bic. Gândiţi-vă cum ar fi să ieşiţi din mediul acesta şi să vorbiţi cu nişte străini. Oooo... Înspăimântător! Mai bine rămânem în cercul nostru, unde suntem în siguranţă.

În cazul în care unul dintre colegii voştri sclavi îşi schimbă stăpânul, pierdeţi în el un prieten?

De ce să nu decideţi singuri cu cine socializaţi, în loc să vă lăsaţi stăpânul să decidă pentru voi? Credeţi sau nu, există locuri pe planeta asta unde oamenii îşi pot exprima libertatea.

Totuşi, aveţi grijă cu aceşti oameni fără slujbe – sunt o gaşcă de nebuni!

9. Pierderea libertăţii

Domesticirea unei fiinţe umane necesită mult timp. Primul lucru care se face este frângerea liberului arbitru. Asta se poate face punând în braţele noului angajat un manual cu politicile firmei, plin de reguli si de regulamente de neînţeles. Mai mult ca sigur, citirea acestuia îi va creşte obedienţa, din moment ce va trăi permanent cu teama de a nu fi penalizat pentru ceva imposibil de înţeles. Prin urmare, angajatul va ajunge la concluzia că este mai simplu să urmeze poruncile stăpânului fără să pună prea multe întrebări.

Redactaţi nişte politici ale biroului şi veţi avea un sclav cu mintea proaspăt spălată.

Ca parte a programului de obedienţă, angajaţii trebuie învăţaţi cum să se îmbrace, cum să vorbească, cum să se mişte şi aşa mai departe. Nu putem avea angajaţi care gândesc singuri, aşa-i? Asta ar distruge totul.

Ferească sfântul să-ţi aduci o plantă la birou dacă e împotriva politicii firmei. Oh, nu, e sfârşitul lumii! Cindy are o floare pe birou! Chemaţi paza! Trimiteţi-o pe Cindy la o nouă rundă de pregătire!

Desigur, oamenii liberi consideră că aceste reguli şi regulamente sunt idioate. Singura politică de care au nevoie este „*Fii inteligent. Fii simpatic. Fă ce-ţi place. Simte-te bine*.”

10. Hrănirea laşităţii

Aţi observat că angajaţii au o capacitate inepuizabilă de a se plânge întruna de problemele pe care le au la serviciu? Nici măcar nu caută soluţii la ele – tot ce vor e să se plângă şi să dea vina pe cineva. Este ca şi cum angajarea răpeşte oamenilor întreaga voinţă şi-i transformă pe toţi în laşi fără coloană vertebrală. Dacă nu-i puteţi zice şefului vostru că e un nemernic fără să vă fie teamă că sunteţi concediaţi, nu mai sunteţi liberi. Aţi devenit proprietatea stăpânului.

Atunci când munciţi toată ziua înconjuraţi de laşi, nu vă e teamă că vă contaminaţi? Este doar o chestiune de timp până când veţi sacrifica cele mai nobile aspecte ale umanităţii voastre pe altarul fricii: mai înainte curajul... apoi sinceritatea... apoi onoarea şi integritatea... şi în cele din urmă libertatea de a lua decizii. V-aţi vândut umanitatea pe o iluzie, iar acum vă este teamă să analizaţi ce fel de persoane aţi devenit.

Nu-mi pasă cât de rău aţi fost puşi la pământ. Nu e niciodată prea târziu să vă regăsiţi curajul. Niciodată!

Tot mai vreţi slujbă?

Dacă în prezent sunteţi angajaţi exemplari, bine domesticiţi, reacţia voastră cea mai probabilă la cele de mai sus va fi autoapărarea. Este o parte a condiţionării mentale. Totuşi, gândiţi-vă că dacă cele de mai sus nu ar avea o grăunţă de adevăr, nu aţi avea nicio reacţie emoţională la ele. Este numai un memento a ceea ce ştiţi deja. Puteţi nega cât vreţi că trăiţi în cuşti, dar cuşca rămâne acolo. Poate s-a întâmplat atât de lent încât nici nu aţi realizat asta până

acum. Aţi fost în postura racului care s-a bucurat de o băiţă caldă.

Dacă oricare dintre acestea vă înfurie, este un pas în direcţia care trebuie. Furia apare la un nivel de conştientizare superior apatiei, aşadar este mult mai bine să fiţi furioşi decât într-o stare de amorţire. Orice emoţie - chiar şi confuzia – este preferabilă apatiei. Dacă vă conştientizaţi sentimentele în loc să le reprimaţi, în curând veţi deschide uşa curajului. Iar când se va întâmpla asta, veţi avea voinţa necesară să faceţi ceva pentru a ieşi din situaţia în care sunteţi şi pentru a trăi ca fiinţele umane demne şi puternice care aţi fost făcute să fiţi.

Fericit fără slujbă

Care este alternativa la angajare? Alternativa este să rămâneţi neangajaţi şi să obţineţi venituri din alte surse. Să realizaţi faptul că obţineţi venituri ca urmare a faptului că aduceţi valoare, nu pentru că vă vindeţi timpul pe care-l aveţi de trăit – şi să găsiţi o modalitate prin care să puneţi această valoare în mâinile cât mai multor persoane în schimbul unui preţ. Una dintre modalităţile cele mai simple şi mai accesibile este să vă deschideţi propria afacere. Orice aţi face la slujbă, găsiţi o modalitate să furnizaţi aceeaşi valoare direct celor care ar beneficia cel mai mult de pe urma ei. Poate că la început va trebui să munciţi mult, dar libertatea voastră merită investiţia iniţială de energie. Apoi vă puteţi cumpăra singuri cafelele.

În plus, puteţi transmite şi altora tot ce învăţaţi pe parcurs, generând în felul acesta şi mai multă valoare. După cum vedeţi, chiar şi greşelile voastre pot fi monetizate.

Una dintre cele mai mari temeri cu care vă veţi confrunta este aceea că nu aveţi suficientă valoare de oferit celorlalţi. Poate că tot ce sunteţi în stare să faceţi este să vă angajaţi şi să primiţi un salariu. Poate că nu valoraţi aşa mult.

Această modalitate de gândire este o parte a condiţionării. Este un nonsens. Pe măsură ce veţi începe să renunţaţi la asemenea gânduri veţi realiza că aveţi capacitatea de a furniza enorm de multă valoare celor din jur şi că oamenii ar plăti bucuroşi pentru asta. Există un singur obstacol care vă împiedică acum să vedeţi adevărul: teama.

Tot ce trebuie să faceţi este să vă regăsiţi curajul să fiţi voi înşivă. Valoarea voastră reală are legătură cu cei care sunteţi, nu cu ceea ce faceţi. Vi s-au spus o mulţime de minciuni şi o mulţime de motive pentru care nu puteţi face asta, dar nu veţi cunoaşte adevărata fericire până nu veţi găsi curajul să vă asumaţi riscurile.

Data viitoare când vă spune cineva „Găseşte-ţi o slujbă!", vă sugerez să-i răspundeţi aşa: „*Nu, te rog! Nu asta! Orice, dar nu asta!*"

Apoi daţi-i un bobârnac între ochi.

În adâncul sufletului ştiţi că obţinerea unei slujbe nu este ceea ce vreţi, aşa că nu lăsaţi pe nimeni să vă convingă. Învăţaţi să vă ascultaţi vocea interioară, chiar dacă lumea întreagă vă spune că ceea ce faceţi este greşit. Peste ani de

zile veţi privi în urmă şi veţi realiza că a fost una dintre cele mai bune decizii pe care le-aţi luat vreodată.

Mulţumiri

În primul rând (mă simt ca la premiile Oscar!) vreau să-i adresez mulţumiri prietenului meu, care a crezut în mine şi m-a susţinut atunci când am avut îndoieli. Pentru mine a fost şi este un model de integritate, onestitate şi curaj într-o societate în care aceste calităţi sunt tot mai rar promovate.

De asemenea, mulţumesc familiei şi prietenilor mei, şi în special lui Dragoş Rouă, David Culbertson, Alex Hudiţan, Marius Gabriel Mogoş, Andreea Mihalcea, Ciprian Scutar, Octavian Baban, Cerasela Adriana Rogen şi tuturor celorlalţi membri ai Open Connect şi ai Wealth Club România care mi-au arătat că poţi reuşi în viaţă făcând ceea ce-ţi place.

Mulţumesc grupului de actorie care m-a ajutat să-mi depăşesc teama de vorbit în public şi mi-a dat posibilitatea de a-mi trăi visul din copilărie: Ninel Petrache, Ştefana Badiu, Eliza Rustin, Carol Marianciuc, Cătălina Scurtu, David Vlădăscanu, Mariana Androne, Răzvan Mihai Popescu, Costel Stancu, Mihaela Stancu, Irina Bescuca, Ştefan Bratosin, Roxana Donosa, Roxana Andreea Ungureanu şi Alex Cofaru.

Nu în ultimul rând, mulţumesc prietenelor mele de-o viaţă Cristina şi Lavinia, pentru că această carte a fost creată cu gândul la ele. Le doresc ca în continuare să fie mai

conştiente de propria lor valoare, pentru că inteligenţa şi talentul lor ar putea schimba lumea.

Am lăsat intenţionat la final pe autorul acestei cărţi, căruia îi voi fi etern recunoscătoare pentru că în urmă cu zece ani a hotărât să meargă pe drumul său, iar alegerea sa a atins sufletele atâtor alţi oameni, inclusiv pe al meu. Steve este şi merită să fie un far călăuzitor peste valurile inevitable ale veţii.

DESPRE AUTOR

Cum l-aş putea descrie pe Steve în doar câteva cuvinte? A spune că este unul dintre cei mai cunoscuţi bloggeri în domeniul dezvoltării personale, un scriitor de succes şi un om sclipitor de inteligent nu este nici pe departe suficient. Pentru mine, Steve este şi va rămâne persoana care m-a ajutat să-mi regăsesc inspiraţia şi spiritul de iniţiativă de care aveam nevoie pentru a-mi schimba viaţa profesională în direcţia pe care mi-am dorit-o dintotdeauna. Explicând pas cu pas strategiile pe care le-a folosit pentru a obţine venituri lunare cu şase cifre, lucrarea lui Steve oferă o nouă perspectivă asupra modului în care putem şi merităm să ne trăim viaţa.